



Facultad de Ciencias Económicas y de Administración
Universidad de la República

UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE ADMINISTRACIÓN
TRABAJO MONOGRÁFICO PARA OBTENER EL TÍTULO DE
CONTADOR PÚBLICO

Combinaciones de Negocios: Análisis Contable y Fiscal.

por

MARÍA EUGENIA CAYÓN SOUTO

JUAN JOSÉ DEBECE PERERA

TUTOR: GONZALO LUCAS
COORDINADOR: JAVIER BUGNA

Montevideo
URUGUAY
2011

Combinaciones de Negocios: Análisis Contable y Fiscal.

MARÍA EUGENIA CAYÓN SOUTO
JUAN JOSÉ DEBECE PERERA

TUTOR: GONZALO LUCAS
COORDINADOR: JAVIER BUGNA

Montevideo
URUGUAY
2011

PÁGINA DE APROBACIÓN

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE ADMINISTRACIÓN

El tribunal docente integrado por los abajo firmantes aprueba la Monografía:

Título:

Combinaciones de Negocios: Análisis Contable y Fiscal

Autores:

María Eugenia Cayón Souto – Juan José Debece Perera

Tutor:

Gonzalo Lucas

Coordinador:

Javier Bugna

Carrera:

Contador Público

Cátedra:

Teoría Contable Superior

Puntaje:

.....

Tribunal

Profesor:.....

Profesor:.....

Profesor:.....

FECHA:.....

AGRADECIMIENTOS

Les agradecemos especialmente a nuestro coordinador y guía Cr. Javier Bugna y a nuestro tutor Cr. Gonzalo Lucas, por guiarnos y asesorarnos a lo largo de la investigación.

A la Cra. María Eugenia Long y a la Cra. Claudia Marton por su apoyo, comentarios y opiniones, que fueron de gran ayuda para nuestro trabajo.

A nuestros amigos y compañeros por acompañarnos a lo largo de todos estos años y a nuestros trabajos por su comprensión y apoyo.

Finalmente, a nuestras familias por darnos la oportunidad de estudiar, llegar a ser profesionales apoyándonos, acompañándonos y confiando siempre en nosotros.

ABSTRACT

El objetivo del presente trabajo es analizar el tratamiento contable y fiscal, en base a la normativa vigente en nuestro país sobre Combinaciones de Negocios.

En primer lugar, se pretende mostrar el esquema de contabilización de una Combinación de Negocios, el que atraviesa varias etapas y especifica en cada una ellas consideraciones relevantes a realizar a la hora de enfrentarse ante este tipo de situaciones.

En algunos casos para una mayor comprensión, se exponen ejemplos numéricos sencillos. Asimismo, fueron consultados análisis críticos realizados por la doctrina en los que se detallan, entre otros, los cambios relevantes que ha sufrido las normas en análisis y su impacto de manera tener un punto de vista más profundo.

En segundo lugar, se realiza un análisis fiscal para el caso de la compra de activos netos, compra de acciones, fusiones y escisiones, en el cual se exponen las consideraciones más importantes y los efectos impositivos que existen sobre estas modalidades de combinación.

La investigación finalizará con un resumen de las principales conclusiones obtenidas a lo largo del estudio realizado.

ÍNDICE

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN	5
1. Introducción	5
CAPÍTULO 2. TRATAMIENTO CONTABLE DE LAS COMBINACIONES DE NEGOCIOS	8
2.1 Introducción	8
2.2 Normativa.....	8
2.2.1 Normativa a nivel internacional.....	9
2.2.2 Normativa a nivel nacional	10
2.3 Objetivo de la NIIF	11
2.4 Definición y elementos característicos de las Combinaciones de Negocios según NIIF 3	12
2.5 Alcance de la NIIF 3	17
2.6 Identificación de una Combinación de Negocios.....	20
2.6.1 Diferentes formas que pueden adoptar las Combinaciones de Negocios	20
2.7 Método de contabilización - compra de activos.....	28
2.7.1 Método de adquisición	28
2.7.1.1 Identificación de la entidad adquiriente	29
2.7.1.2 Medición del costo de la Combinación de Negocios	31
2.7.1.3 Distribución del costo de la Combinación de Negocios	42
2.7.1.3.1 Reconocimiento de activos, pasivos y pasivos contingentes	43
2.7.1.3.2 Medición de activos, pasivos y pasivos contingentes	46

2.7.1.3.3 Casos específicos de activos, pasivos y pasivos contingentes que integran la distribución del costo de la combinación	47
2.7.2 Combinaciones de Negocios realizadas por etapas.....	63
2.8 Método de contabilización – compra de acciones	64
2.8.1 Emisión de estados contables consolidados.....	65
2.8.2 Emisión de estado contables separados	66
2.9 Contabilización inicial determinada de forma provisional	68
2.10 Principales cambios introducidos en la NIIF 3 y NIC 27 revisadas en 2008 respecto a la norma en análisis.....	69

CAPÍTULO 3. TRATAMIENTO FISCAL DE LAS COMBINACIONES DE NEGOCIOS 78

3.1 Introducción	78
3.2 Breve descripción de algunos impuestos que integran el sistema tributario uruguayo.....	78
3.3 Adquisición de activos netos.....	84
3.3.1 Concepto de establecimiento comercial.....	84
3.3.2 Régimen tributario	86
3.3.2.1 Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas (IRAE).....	86
3.3.2.1.1 Tratamiento para el enajenante	86
3.3.2.1.2 Tratamiento para el adquirente	89
3.3.2.1.2.1 Tratamiento del valor llave negativo.....	93
3.3.2.1.3 La forma del cálculo del valor llave y las distorsiones que genera.....	95
3.3.2.2 Impuesto al Valor Agregado (IVA)	96
3.3.2.2.1 Tratamiento para el enajenante	97
3.3.2.2.2 Tratamiento para el adquirente	100

3.3.2.2.3 La forma de cálculo del valor llave y las distorsiones que genera.....	102
3.3.2.3 Impuesto al Patrimonio	103
3.3.2.4 Impuesto a las Transmisiones Patrimoniales (ITP).....	104
3.3.3 Enajenación parcial del establecimiento comercial y su diferencia con la venta de activos aislados.....	105
3.4 Compra de acciones, cuotas o partes de interés	109
3.4.1 Introducción y conceptos	109
3.4.2 Régimen tributario	111
3.4.2.1 Tratamiento para el enajenante – empresa uruguaya	111
3.4.2.1.1 Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas (IRAE).....	111
3.4.2.1.2 Impuesto al Valor Agregado (IVA)	115
3.4.2.2 Tratamiento para el adquirente – empresa uruguaya	116
3.4.2.2.1 Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas (IRAE).....	116
3.4.2.2.2 Impuesto al Patrimonio (IP).....	117
3.4.2.3 Tratamiento para enajenante persona física residente.....	122
3.4.2.3.1 Impuesto a la Renta de las Personas Físicas (IRPF)	122
3.4.2.3.2 Impuesto al Valor Agregado	126
3.4.2.4 Tratamiento para enajenante persona física o jurídica no residente	127
3.4.2.5 Resumen.....	128
3.5 Otras modalidades de combinación: Fusión y Escisión.....	129
3.5.1 Introducción y conceptos	129
3.5.1.1 Tratamiento fiscal	133
3.5.1.1.1 Antecedentes en la normativa	133
3.5.1.1.2 Tratamiento actual.....	136
3.5.1.1.2.1 Valuación de las acciones recibidas.....	137
3.5.1.1.2.2 Doctrina vs Administración	138

3.5.1.1.3 Ley de Inversiones	140
3.6 Otras consideraciones	142
3.6.1 Responsabilidades tributarias.....	142
3.6.1.1 Compraventa del establecimiento comercial	142
3.6.1.2 Compra de acciones	144
3.6.1.3 Fusión y escisión.....	144
3.6.2 Pérdidas fiscales de ejercicios anteriores	144
3.6.3 Comisión de Aplicación de la Ley de Inversiones (COMAP).....	147
CAPÍTULO 4. CONCLUSIONES.....	150
BIBLIOGRAFÍA.....	170

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN

1. Introducción

Dependiendo de la empresa y de su expectativa de posicionamiento en el mercado, es como la misma va actuar frente a los constantes cambios que exige ser una empresa competitiva para poder estar a la vanguardia de las preferencias de sus clientes.

A su vez, el fenómeno de la globalización (tecnológica, económica, etc.), donde la dinámica y la flexibilidad ante los cambios es un factor ineludible para no ser desplazado del mercado, lleva a que lograr una posición competitiva, que sea viable para sostener los márgenes de utilidades exigidos por socios y accionistas, se transforme un desafío para los empresarios.

La Combinación de Negocios puede jugar un papel fundamental que ayude a enfrentar las mencionadas externalidades subyacentes en los mercados locales como internacionales, tanto así, que muchas empresas han optado por el camino de la combinación para crear valor en su negocio y de esa forma obtener las metas y objetivos deseados.

La combinación de diferentes negocios es realizada con el objetivo de establecer vínculos con otras empresas mejor posicionadas para lograr un crecimiento mayor al que se obtendría a través de diferentes negocios sin combinar, esto es básicamente lo que se conoce como sinergia, que se da cuando los beneficios de la unión de fuerzas supera los beneficios sumados de cada una por separado ($1+1=3$).

Hay diferentes razones que pueden llevar a que los negocios se combinen, como ser: estratégicas (acceso rápido al mercado), económicas (obtención de utilidades a corto plazo), financieras (necesidad de invertir fondos excedentarios de la propia empresa o de terceros), de diversificación (diversificación de riesgo: por ejemplo las empresas que invierten en ramos menos riesgosos de manera de mitigar los riesgos), por beneficios fiscales (invirtiendo en empresas que se encuentran en países considerados paraísos fiscales), entre otras.

No obstante, también es un hecho que la combinación no asegura el éxito del negocio combinado, pero ayuda y condiciona para lograr un mejor posicionamiento, y es evidente que los empresarios lo ven con buen “ojo”. Basta con analizar los últimos años, donde se ha dado un crecimiento importante de las combinaciones en todas sus modalidades (absorciones, fusiones, inversiones en acciones de otras empresas, etc.), para concluir que la Combinación de Negocios se ha transformado en una alternativa importante a la hora de enfrentar los cambios y lograr la supervivencia de las empresas.

En efecto, se puede observar que son múltiples los ejemplos de combinaciones que han ocurrido a nivel mundial en los últimos años. Los siguientes son algunos ejemplos de este fenómeno: El Nuevo Banco Comercial – Scotiabank, Frigorífico Tacuarembó, Supermercados Devoto – Geant, BBVA – Credit Uruguay, Ericson – Sony, Hewlett Packard – Company, Banco Santander SA – ABN Amro Bank, Telecom – AT&T, Crysler – Daimler Benz.

A consecuencia de lo expuesto hasta el momento, la normativa contable ha sido objeto de revisión en los últimos años por el IASB (International Accounting Standard Board - Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad - organismo que emite las NIC/NIIF), a través de la derogación de la NIC 22 Combinaciones de

Negocios, su sustitución por la NIIF 3 (revisada marzo 2004) y su posterior revisión en el año 2008 con la emisión de la hoy vigente, a nivel internacional, NIIF 3 Combinaciones de Negocios (revisada enero 2008).

El objetivo de nuestro trabajo consistió en realizar un análisis de la normativa vigente en nuestro país (NIIF 3 de marzo 2004) de este tema, sin perjuicio de que a nivel internacional se encuentre vigente la NIIF 3 revisada en el año 2008.

Dentro de lo más importante que se analizará se encuentra el alcance de la norma, las diferentes formas que puede adoptar una Combinación de Negocios, el método de contabilización que establece la NIIF (método de adquisición o de la compra), tratamiento de la plusvalía y del exceso de la participación de la entidad adquiriente en el valor razonable neto de los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables de la adquirida sobre el costo.

A su vez, para complementar la investigación realizamos un análisis del tratamiento fiscal que se le da en Uruguay a las Combinaciones de Negocios, destacando que no existe en el sistema tributario uruguayo, a diferencia del tratamiento contable, normas que regulen particularmente este tema.

Por este motivo, consideramos relevante analizar los impuestos aplicables y sus efectos, según la forma de combinación que se trate (compra activos netos, fusión, escisión y compra de acciones) realizando una descripción detallada de su estructura y su mecánica de liquidación.

Por último, finalizaremos nuestro trabajo exponiendo las principales conclusiones obtenidas a lo largo del análisis efectuado.

CAPÍTULO 2. TRATAMIENTO CONTABLE DE LAS COMBINACIONES DE NEGOCIOS

2.1 Introducción

La realidad empresarial que se vive hoy en día debido al crecimiento explosivo que han tenido las Combinaciones de Negocios, requiere inmediatamente una respuesta contable en cuanto a cómo deben ser tratadas la variedad de modalidades y alternativas relacionadas con este tema. La búsqueda de una convergencia normativa a nivel internacional, ha llevado a que en los últimos tiempos se hayan revisado y mejorado las normas contables existentes, de manera de poder adaptarse al entorno cambiante que ha sufrido la economía a nivel mundial. Asimismo a nivel local, se efectuaron modificaciones sustanciales en lo referente a la normativa legal aplicable en materia de normas contables en nuestro país.

2.2 Normativa

Para comenzar con el análisis, nos parece oportuno mencionar qué se entiende por normas contables. El Pronunciamiento N° 10 del Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay (CCEAU) define a las normas contables de la siguiente manera: “Se entiende por normas contables todos aquellos criterios técnicos utilizados como guía de las acciones que fundamentan la presentación de la información contable y que tienen como finalidad exponer en forma adecuada, la situación patrimonial, económica y financiera de un ente”.

La importancia de que las normas contables se apliquen tanto a nivel nacional como internacional, favorece la comparabilidad de la información financiera.

Por este motivo, a continuación se presenta una breve reseña de la evolución que ha sufrido la norma en análisis, tanto a nivel internacional como nacional.

2.2.1 Normativa a nivel internacional

En lo que respecta a la normativa a nivel internacional que tiene relación con el tema Combinaciones de Negocios, la misma ha sido objeto de varias revisiones en los últimos años, por lo que resulta interesante mencionar la evolución que ha sufrido esta norma desde sus inicios:

La original NIC 22 Combinaciones de negocios, fue aprobada en noviembre de 1983. Transcurridos diez años, en diciembre de 1993, fue objeto de revisión, convirtiéndose en la NIC 22 Combinaciones de Negocios revisada en 1993. Por su parte, en julio de 1998 fueron modificados varios párrafos de la NIC 22 vigente a este momento (NIC 22 revisada en 1993) surgiendo así la NIC 22 revisada en 1998 que entró en vigencia el 1° de julio de 1999. A su vez, esta última versión fue revisada en marzo de 2004, donde surgió la NIIF 3 que será objeto de análisis en el presente trabajo por ser la norma que se encuentra vigente en el Uruguay.

Por último, en enero de 2008 esta norma fue objeto de revisión nuevamente y a nivel internacional como se explicará a continuación es la norma que se encuentra vigente.

La modificación realizada a la NIC 22 en 1998 (norma anterior a la NIIF 3 en análisis) fue efectuada debido a que la contabilización de las Combinaciones de Negocios variaba mucho en los distintos lugares. Esto originó que en julio de 2001 el IASB comenzara con el Proyecto de Revisión de la NIC 22, con el objetivo de mejorar la calidad de la contabilización de las Combinaciones de Negocios y alcanzar una “convergencia” a nivel internacional.

Este proceso se realizó en dos etapas, FASE I y FASE II:

La FASE I, tuvo como resultado la publicación, en marzo de 2004, de la IFRS 3 Business Combinations (International Financial Reporting Standard N° 3) o NIIF 3 Combinaciones de Negocios, que derogó y reemplazó a la NIC 22 (revisada en 1998).

La FASE II resultó de la publicación, en enero 2008, de la IFRS 3 Business Combinations (International Financial Reporting Standard N° 3) o NIIF 3 Combinaciones de Negocios, la misma reemplazó a la NIIF 3 revisada en marzo 2004.

2.2.2 Normativa a nivel nacional

Por su parte a nivel nacional, la aprobación del Decreto 266/07 introdujo modificaciones sustanciales en lo referente a la normativa legal aplicable en materia de normas contables en nuestro país.

Dicho decreto estableció como normas contables adecuadas de aplicación obligatoria las NIIF's y NIC's:

- Adoptadas por las IASB a la fecha de publicación del decreto, 31 de julio de 2007.
- Traducidas a idioma español según autorización del IASB.
- Publicadas en la página web de la Auditoría Interna de la Nación.

Estableció asimismo, la obligatoriedad de aplicación de las referidas normas para ejercicios que se inicien a partir del 1° de enero de 2009.

Como se puede observar, se ha producido un desfase entre la normativa vigente para el IASB y aquellas que resultan de aplicación obligatoria en nuestro país. Esto se debe a que las normas revisadas por el IASB en enero de 2008 no quedaron comprendidas dentro del cuerpo normativo del Decreto 266/07, por ende, la mencionada NIIF 3 (revisada en enero 2008) no es de aplicación obligatoria en nuestro país.

En virtud de lo anterior, cabe aclarar que el enfoque del presente trabajo tendrá como marco normativo de referencia el establecido en el Decreto 266/07, es decir, la investigación se realizará en base a la NIIF 3 Combinaciones de Negocios (revisada en marzo 2004).

2.3 Objetivo de la NIIF

La NIIF plantea como objetivo especificar la información financiera a revelar por una entidad cuando lleve a cabo una Combinación de Negocios.

En particular, especifica que todas las Combinaciones de Negocios se contabilizarán aplicando el método de adquisición. En función del cual la entidad adquirente reconocerá los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables de la entidad adquirida a sus valores razonables en la fecha de adquisición, así como también la plusvalía correspondiente que se someterá a pruebas para detectar cualquier deterioro de su valor, en vez de amortizarse.

El objetivo de la NIIF no merece mayor análisis en este punto dado que el mismo describe los elementos que integran una Combinación de Negocios, los cuales serán objeto de análisis en los capítulos siguientes.

2.4 Definición y elementos característicos de las Combinaciones de Negocios según NIIF 3

Una Combinación de Negocios se define como “.....la unión de entidades o Negocios separados en una única entidad que emite información financiera. El resultado de casi todas las Combinaciones de Negocios es que una entidad, la adquirente, obtiene el control de uno o más Negocios distintos, las entidades adquiridas.”

De conformidad con la definición mencionada en el párrafo anterior, podemos destacar los siguientes aspectos:

Unión de entidades o negocios separados en una única entidad: Varios negocios independientes, sin conexión alguna entre ellos, deciden juntarse para operar en forma conjunta desde el punto de vista económico.

En este sentido, la norma define “Negocio” como el “Conjunto integrado de actividades y activos dirigidos y gestionados con el fin de proporcionar:

- un rendimiento a los inversores
- menores costos u otros beneficios económicos que revierta directa y proporcionalmente a los tenedores de pólizas o participantes.

Un negocio se compone generalmente de insumos, procesos aplicados a los mismos y de los correspondientes productos que son, o serán, utilizados para generar ingresos de actividades ordinarias. Si hay una plusvalía presente en un conjunto de actividades y activos transferidos, se presumirá que el conjunto cedido es un negocio.”

La norma realiza una descripción teórica de lo que es un negocio, pero no incluye una guía para verificar en la práctica lo que constituye realmente un negocio, por lo tanto, esto puede traer asociado confusiones o errores a la hora de identificar un negocio como tal.

Entidad que emite información financiera: Significa que nos encontramos ante una “entidad informante”, que según la norma es: “Una entidad para la cual existen usuarios que confían en que los estados financieros con propósitos de información general les serán útiles para tomar decisiones respecto a la colocación de sus recursos. La entidad que informa puede ser una entidad aislada o un grupo que comprenda a la controladora y todas sus subsidiarias.”

El referido concepto de “entidad informante”, reemplazó el de “entidad económica” que hacía referencia la derogada NIC 22.

Por su parte, el Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de Estados Financieros en el párrafo 8 define una entidad informante como: “Una empresa informadora es toda organización para la cual existen usuarios que confían en los estados financieros como su principal fuente de información acerca de la entidad.”

Como se observa existe consistencia entre el concepto de entidad informante del Marco y el expuesto por la norma.

El resultado de casi todas las Combinaciones de Negocios es que una entidad, la adquirente, obtiene el control de uno o más negocios distintos, las entidades adquiridas.

Previo al análisis de los conceptos de control y adquisición mencionados en la definición de la NIIF, es conveniente hacer hincapié a que se refiere la norma cuando

hace mención a que en casi todas las Combinaciones de Negocios existe una entidad adquiriente que obtiene el control de otra entidad, la adquirida.

A través del término casi, la norma deja abierta la opción de que no todas las Combinaciones de Negocios necesariamente implican la obtención del control, es decir, le da un alcance más amplio a la definición con el objetivo de abarcar a aquellas combinaciones que no tienen como resultado el ejercicio de control por parte de algunas de las entidades involucradas.

Por ejemplo, en el caso de la Fusión Verdadera (cuando dos o más compañías transfieren sus activos y pasivos a una nueva compañía recién constituida y las compañías originales se disuelven, compartiendo los accionistas las acciones de la nueva entidad) no existe una entidad que ejerza el control sobre la otra, dado que los accionistas de ambas compañías comparten el control. Este es un ejemplo claro de la no existencia de control en la combinación por alguna de las dos partes.

Como se comentó anteriormente, a continuación, se analizará qué se entiende por control y adquisición, elementos claves que conforman la definición las Combinaciones de Negocios.

i) El Control

La norma define “Control” como: “El poder para dirigir las políticas financieras y de operación de una entidad o negocio, con el fin de obtener beneficios de sus actividades”.

A su vez, establece que se presumirá que una entidad ha obtenido el control de otra cuando adquiera más de la mitad del poder de voto de esa otra entidad, salvo que se pueda demostrar que tal propiedad no constituye control.

Incluso en el caso de que una de las entidades combinadas no adquiriera más de la mitad del poder de voto de otra, podría haber obtenido el control de esa otra entidad si, como consecuencia de la combinación, dispone:

- de poder sobre más de la mitad de los derechos de voto, en virtud de un acuerdo con otros inversores;
- del poder para dirigir las políticas financiera y de operación de la entidad, según una disposición legal, estatutaria o por algún tipo de acuerdo;
- del poder para nombrar o revocar a la mayoría de los miembros del consejo de administración u órgano de gobierno equivalente; o
- del poder para emitir la mayoría de los votos en las reuniones del consejo de administración u órgano de gobierno equivalente.

De lo expuesto surge, que desde el punto de vista práctico, para ejercer control se requiere poseer más del 50% del capital accionario con derecho a voto de la otra empresa. De todas formas, pueden haber situaciones en que teniendo menos del 50% del capital accionario exista control, como por ejemplo cuando por acuerdo se posee el poder de dictar políticas.

Es importante aclarar que el control es un tema de “hecho” y no de “grado”, lo que significa que “habrá” o “no habrá” control, es decir, no se admite el argumento del ejercicio de control, de forma “escasa” o en “exceso”.

A su vez el control será “excluyente”, es decir una subsidiaria es controlada por una sola matriz.

Por último, el control no se configura para “bloquear” o interferir negativamente en la actuación de las demás entidades, sino que, en sentido contrario, se requiere para actuar de forma positiva.

El control será un elemento clave no sólo para determinar la efectiva verificación de una adquisición, sino también para la identificación del adquirente, elemento básico para la configuración de la Combinación de Negocios.

ii) La Adquisición

Existirá adquisición cuando se dan las siguientes situaciones:

- Una empresa adquiere el control de otra empresa mediante la “compra” de parte o de la totalidad de sus activos, y no existe relación futura entre los anteriores y actuales titulares, o;
- cuando obtiene el control, mediante la compra de más del 50% de las acciones de otra sociedad, pudiendo existir en este caso, relación futura o no entre los nuevos y actuales accionistas.

Es decir, la adquisición es una combinación mediante la cual una entidad adquirente obtiene el control (poder de dirigir las políticas financieras y de operación) de otra entidad o negocio, efectuando para ello, una contraprestación o pago (efectivo, acciones u otro tipo de contraprestación).

Se identifican cuatro elementos claves al momento de celebrarse la “compra”:

- 1) Una entidad adquirente.
- 2) Una entidad o negocio adquirido.
- 3) Una contraprestación o pago: el precio o costo de la transacción.
- 4) Una transacción negociada (acuerdo celebrado entre dos o más partes con el fin de concretar un trato o negocio con condiciones establecidas por los participantes).

El adquirente efectuará la contraprestación a cambio de la obtención del control de la empresa adquirida

2.5 Alcance de la NIIF 3

Tal como surge de los párrafos 2 y 3 de la NIIF 3, las entidades deben aplicar esta norma siempre que contabilicen Combinaciones de Negocios, con excepción de los siguientes casos:

- a) Combinaciones de Negocios en las que se combinan entidades o negocios separados para constituir un negocio conjunto.

La norma define los denominados “Negocios Conjuntos” (Joint Ventures) como: “Un acuerdo contractual en virtud del cual dos o más partícipes emprenden una actividad económica que se somete a control conjunto.”

Los Negocios Conjuntos o Joint Ventures no verifican las condiciones establecidas en la norma para ser catalogados como Combinaciones de Negocios.

Una de las razones es porque se trata de una actividad que está sometida a control conjunto, es decir que se comparte el control de la actividad económica.

La misma norma aclara: “Esta NIIF no especifica la contabilización que corresponde realizar a los partícipes que posean intereses en Negocios conjuntos” y se remite directamente a la NIC 31 Participaciones en Negocios Conjuntos.

La NIC 31 Participación en Negocios Conjuntos aborda este tema, estableciendo que existen 3 grandes tipos de negocios conjuntos:

- Operaciones controladas conjuntamente.
- Activos controlados conjuntamente.
- Entidades controladas conjuntamente.

b) Combinaciones de Negocios entre entidades o negocios bajo control común.

La norma define las Combinaciones de Negocios entre entidades o negocios bajo control común como: “Una combinación de negocios en la que todas las entidades o negocios combinados están controlados, en última instancia, por una misma parte o partes, tanto antes como después de que tenga lugar la combinación de negocios, y ese control no tiene carácter transitorio.”

Es decir, el poder de dirigir las políticas financieras y de operación de las entidades combinadas, recae en última instancia sobre la misma parte (o partes), que puede ser una persona física o un grupo de personas físicas, que en virtud de un acuerdo contractual ejercen el control, el cual no es temporal y existe desde antes de realizada la combinación.

A su vez, la NIIF aclara algunas situaciones que se pueden dar referentes a este tema:

- Para considerar que una Combinación de Negocios involucra a entidades bajo control común, no es necesario que las entidades combinadas se incluyan dentro de los mismos estados financieros consolidados.
- La proporción de intereses minoritarios en cada una de las entidades combinadas (“aquella parte del resultado del período y de los activos netos de una subsidiaria que no corresponden, o bien directa o indirectamente a través de otras subsidiarias, a la participación de la controladora del grupo”) antes o después de la combinación, no es relevante para determinar si estamos en presencia de entidades bajo control común.

➤ Que se excluya de los estados financieros consolidados del grupo, alguna de las entidades combinadas, no es relevante para determinar si la combinación involucra a entidades bajo control común.

c) Combinaciones de Negocios en las que intervengan dos o más entidades de carácter mutualista.

Se define a una entidad de carácter mutualista como: “Una entidad diferente de las que son propiedad de los inversores, tal como una mutualista de seguros o una cooperativa mutualista, que proporciona costos más bajos u otros beneficios económicos que revierten directa y proporcionalmente a los tenedores de pólizas o participantes.”

d) Combinaciones de Negocios en las que, mediante un contrato, entidades o Negocios separados se combinan para constituir únicamente una entidad que informa, pero sin obtener ninguna participación en la propiedad (por ejemplo, las combinaciones en las que entidades separadas se combinan por medio de un contrato para constituir una sociedad con doble negociación en bolsa).

En este caso se identifican aquellas entidades que se combinan únicamente “por contrato”, sin contraprestación a cambio. Una vez combinadas no se obtendrá participación en la propiedad de ninguna de las empresas que intervinieron en la combinación, se busca obtener una ventaja competitiva para las empresas involucradas.

Cabe aclarar que en la NIIF 3 revisada en marzo 2008, ya no se dejan fuera del alcance los últimos dos casos, sino que se incluyen dentro de la metodología de contabilización de la misma. La inclusión asegura que gran parte de Combinaciones de Negocios que no contaban con un requerimiento contable específico de las NIIF's,

tengan consistencia con aquellas otras formas que sí se encontraban incluidas en la normativa.

2.6 Identificación de una Combinación de Negocios

Como se ha analizado en los numerales anteriores (numeral 2.4), la norma otorga las pautas necesarias para proceder a identificar cuándo se está frente a una Combinación de Negocios.

Asimismo, la norma excluye explícitamente de la definición de Combinación de Negocios:

- la obtención del control de entidades que no son negocios (numeral 2.4) y;
- la adquisición de activos o de activos netos que no constituyen un negocio, dado que estas combinaciones pueden dar lugar a confusión a la hora de determinar el alcance de la norma.

2.6.1 Diferentes formas que pueden adoptar las Combinaciones de Negocios

El párrafo 5 de la NIIF establece: “Una Combinación de Negocios puede estructurarse de diferentes formas por motivos legales, fiscales o de otro tipo. Puede suponer la compra, por una entidad, del patrimonio neto de otra entidad, o bien la compra de todos sus activos netos, o la asunción de los pasivos de otra entidad o la compra de algunos de los activos netos de otra entidad que formen conjuntamente uno o más Negocios. Puede efectuarse mediante la emisión de instrumentos de patrimonio, la transferencia de efectivo, equivalentes al efectivo u otros activos, o bien una Combinación de los anteriores. La transacción puede tener lugar entre los accionistas de las entidades que participan en la Combinación o entre una entidad y

los accionistas de la otra. Puede suponer el establecimiento de una nueva entidad que controle las entidades combinadas o los activos netos cedidos, o bien la reestructuración de una o más de las entidades que se combinan”

Con relación al presente párrafo, es necesario analizar detenidamente algunos aspectos. Por un lado, habría que evaluar el significado que tiene el hecho de que la combinación pueda estructurarse de diferentes formas, por motivos legales, fiscales o de otro tipo, y por otro, ver cuáles serían las posibles formas de combinaciones que se encuentran comprendidas en el alcance de la norma.

- 1) Una Combinación de Negocios puede estructurarse de diferentes formas por motivos legales, fiscales o de otro tipo.

De esta frase, es de interés destacar que la sustancia de la transacción debe ser consistente con:

- La definición de Combinación de Negocio adoptada por la norma,
- Los elementos para su identificación,
- Los requisitos contables y de revelación contenidos en la norma.

Esto es independiente de la estructura particular que adopte la Combinación.

Citando el Marco Conceptual en su párrafo 35, el mismo establece que los sucesos y transacciones “...es necesario que éstos se contabilicen y presenten de acuerdo con su sustancia y realidad económica, y no meramente según su forma legal. La sustancia de las transacciones y demás sucesos no siempre es consistente con lo que aparenta su forma legal o trama externa.”

De esta manera se observa que la NIIF 3 se alinea con lo establecido en dicho Marco, por lo tanto, se puede concluir que para todos los casos que se encuentren dentro del alcance de la norma, prevalecerá la “sustancia económica” por encima de la “forma jurídica o legal” que se adopte.

Un ejemplo podría ser el siguiente:

Una empresa B compra el 100% del paquete accionario de la empresa A, sin perjuicio de que ambas empresas se mantienen en funcionamiento. En consecuencia, a pesar de que jurídicamente las dos continúan existiendo, las empresas tienen una unidad de actuación dada por las directrices que la empresa B le impone a la empresa A. Este es un caso en donde la forma legal (la existencia por separado de la empresa A y B) no coincide con la realidad económica de la combinación (El control que B ejerce sobre A).

2) Las formas que normalmente pueden adoptar las Combinaciones de Negocios, pueden ser diversas y atender a las distintas modalidades. De todas maneras, frente a cualquier transacción habrá que analizar la esencia económica en la modalidad o forma elegida, siendo ésta la base para detectar si nos encontramos frente a una combinación que cumple con los elementos para su identificación según la NIIF en estudio.

A continuación se detallan algunas posibles formas de Combinación de Negocios:

i) Adquisición de activos netos (compra del establecimiento comercial)

Cuando una empresa invierte en otra u otras mediante la compra de sus activos, pasivos y pasivos contingentes, provoca la desaparición de una o más entidades. La

empresa subsistente adquiere los elementos componentes de la otra empresa, operación que se denomina “compra de activos netos”.

La empresa vendedora no podrá subsistir, al menos manteniendo el mismo nivel de actividad, dado que se desprende de la totalidad o de parte sustancial de los bienes con los que operaba hasta el momento. En caso de subsistir, dejará de actuar en el ramo en que lo venía haciendo.

Siendo consistente con lo establecido en puntos anteriores, se debe cumplir que los activos netos que se adquieran, en forma conjunta, constituyan un negocio.

Un ejemplo podría ser el siguiente:

Una compañía A adquiere los activos y pasivos de la compañía B y le paga mediante efectivo, acciones de su compañía (en este caso serían de A) u otro tipo de contraprestación.

La empresa combinada se encuentra en A, ya que posee la totalidad de los activos y pasivos de ambas empresas.

ii) Adquisición de activos netos previa compra de acciones

Este es el caso de una compañía que adquiere las acciones de otra u otras compañías a cambio de efectivo, emisión de capital (acciones) u otro tipo de contraprestación; y posteriormente, la segunda compañía transfiere sus activos y pasivos y luego se disuelve.

iii) Creación de una tercera entidad

En esta opción dos o más compañías transfieren sus activos y pasivos a una nueva compañía recientemente constituida. Realizadas las transferencias, las compañías originales se disuelven.

Los accionistas de las compañías originales podrán:

- a) compartir las acciones de la nueva compañía, lo que se conoce con el nombre de “Fusión Verdadera”;
- b) comprar las acciones unos a los otros, lo que configura una adquisición.

Respecto a una Fusión Verdadera, si bien la NIIF 3 hace énfasis en la existencia de una entidad adquiriente, una entidad adquirida y en la obtención de control, no justifica que el tratamiento contable sea diferente para el caso de Fusión Verdadera y una adquisición. La norma deja claro que en ambos casos se deberá utilizar como único método de contabilización el método de adquisición (se analizará en numeral 2.7), y prohíbe el método contable de unión de intereses aplicable a las fusiones verdaderas, que se encontraba en la hoy derogada NIC 22.

Como fue analizado en el numeral 2.4, la norma deja abierta la posibilidad de que existan combinaciones en la que ninguna de las partes intervinientes obtenga más del 50% de control. Se vio el ejemplo de las fusiones verdaderas en las que si bien los accionistas de las empresas fusionadas comparten el control (ya que ninguno posee más del 50% del paquete accionario de la empresa adquirida) igualmente se configura la Combinación de Negocios y por ende es de aplicación la NIIF en estudio.

- iv) Compra del paquete accionario o de la totalidad de las participaciones sociales de otra entidad

Cuando una empresa invierte en otra mediante la compra de acciones, de alguna forma participa en los negocios de aquella. Sin embargo, cada empresa mantiene su individualidad jurídica y su nivel de actividad.

En este tipo de inversión pueden distinguirse las siguientes tres hipótesis:

- 1) Inversión en subsidiarias: Inversión que otorga el control total o parcial de una entidad sobre otra, resultando una relación controladora – subsidiaria, en la que el adquirente es la controladora y el adquirido la subsidiaria.

En este caso, es evidente la presencia del elemento control (analizado en el numeral 2.4), configurándose lo que se denomina “Grupo Económico”.

Sin perjuicio de que se trata de empresas jurídicamente diferenciadas, económicamente se visualizan como una sola empresa, y por lo tanto no queda duda que nos encontramos ante una Combinación de Negocios.

- 2) Inversión en asociadas: Inversión mediante la cual se logra influencia significativa en la otra empresa, permitiendo participar en las decisiones sobre políticas financieras y de operación de la empresa en la cual se invirtió, pero sin poseer control sobre las mismas.

La influencia se obtiene o presume al poseer entre el 20% y el 50% del poder de voto de la otra empresa, por lo que no se obtiene el poder de la misma pero la inversión es de tal magnitud que permite influir en sus decisiones.

La empresa sobre la que se tiene influencia significativa se denomina “Asociada”. La NIC 28 Contabilización de inversiones en asociadas la define como: “Empresa en la cual el inversionista tiene influencia significativa, y no es ni una subsidiaria ni constituye una participación en un negocio conjunto”

De lo expuesto surge que a pesar de que una empresa posee influencia significativa en otra, no se llega a configurar el elemento “control” tal como lo exige la NIIF 3 a efectos de la existencia de una Combinación de Negocios. Por lo tanto, no se aplicará el tratamiento contenido en esta norma.

3) Inversión no relevante: Inversión no significativa o intracendente en el capital de la emisora. Esta modalidad de inversión se presenta cuando el porcentaje de acciones adquiridas es irrelevante en el total del paquete accionario. Se presume su existencia cuando la participación de la empresa adquirente es inferior al 20%.

Claramente no se trata de una Combinación de Negocios, en virtud de que no se configura el elemento “control”.

v) Caso particular de Combinaciones de Negocios: Adquisiciones Inversas

En una Combinación de Negocios, donde la transacción se efectúa mediante la emisión de acciones de parte de una entidad para adquirir el control de otra.

Generalmente y dado lo que hemos comentado en párrafos precedentes, la entidad adquirente es la entidad que emite dichas participaciones.

Sin embargo, la NIIF en el párrafo 21 expone el caso particular de las adquisiciones inversas tal cual se detalla a continuación:

- la entidad adquirente es en realidad la entidad cuyas participaciones en el patrimonio neto han sido adquiridas,
- la entidad que emite las participaciones termina siendo la entidad adquirida;
- de ahí el nombre de adquisición inversa, ya que, de alguna manera, es un caso inverso a la adquisición en sí misma, porque la que parecía ser adquirente es en realidad la adquirida y viceversa.

Según la NIIF este podría ser el caso cuando una entidad que no cotiza, con el objetivo de obtener la cotización en una bolsa de valores, acuerde que va a ser adquirida por una entidad que cotiza más pequeña.

Aunque desde el punto de vista legal, la entidad que emite las participaciones, se considere como controladora, y a la entidad no cotizada como subsidiaria, la subsidiaria legal será la adquirente, si tiene el poder para dirigir las políticas financiera y de operación de la controladora legal, de forma que obtenga beneficios de sus actividades.

Un ejemplo para clarificar este caso podría ser el siguiente:

La empresa A tiene 50.000 acciones y emite 70.000 más para comprar a B. A entrega las 70.000 acciones a los accionistas de B y estos le entregan todas sus acciones (o todos sus activos netos) a A.

A compró B, A es la dueña y controladora dado que posee el 100% de B, pero económicamente los accionistas de B tienen el control de A ya que tienen 70.000 acciones de un total de 120.000.

Económicamente los accionistas de B compraron a A, por lo tanto estos ejercerán el control de A y siendo esto lo relevante a la hora de que se configure la Combinación de Negocios.

2.7 Método de contabilización - compra de activos

2.7.1 Método de adquisición

El párrafo 14 de la NIIF establece: “Todas las combinaciones de Negocios se contabilizarán aplicando el método de adquisición.”

Lo que significa que todas las Combinaciones de Negocios comprendidas en el alcance de la NIIF serán contabilizadas por el método de adquisición, sin excepciones.

La adquisición de una empresa, implica una operación entre partes independientes, en la que una empresa transfiere efectivo o equivalentes de efectivo, asume pasivos o emite capital, a cambio del control de los activos netos y operaciones de otra empresa. Es decir, existe una transacción, un precio y una contraprestación.

El fundamento para la utilización de este método, es el siguiente:

- El resultado de casi todas las Combinaciones de Negocio, es que una entidad adquiriente obtiene el control de otra entidad, la adquirida, según lo establece la NIIF en el párrafo 4.
- Este método visualiza la Combinación de Negocios desde la perspectiva de la entidad adquiriente.

Por lo tanto, dado que las Combinaciones de Negocios cumplen con todas estas características (existe una adquiriente, una transacción, una contraprestación o pago, una empresa adquirida y es el resultado de una negociación entre partes independientes), podemos afirmar que todas las operaciones que configuren una Combinación de Negocios deben contabilizarse bajo el método de adquisición.

La aplicación del método de adquisición supone los siguientes pasos:

- 1) Identificación de la entidad adquirente
- 2) Medición del costo de la Combinación de Negocios
- 3) Distribución, en la fecha de adquisición, del costo de la Combinación de Negocios entre los activos adquiridos y los pasivos y pasivos contingentes asumidos.

2.7.1.1 Identificación de la entidad adquirente

El párrafo 17 establece: “Se identificará una entidad adquirente en todas las combinaciones de Negocios. La adquirente es la entidad combinada que obtiene el control de las demás entidades o Negocios que participan en la Combinación.”

De la definición anterior, se observa que el método de adquisición asume la necesidad de identificar si o si, a una de las partes involucradas en la transacción, como la adquirente.

Sin embargo, el problema surge, en los casos que no es clara la identificación del elemento control y por ende la definición de la entidad adquirente. Así como también en aquellos en los que no existe el ejercicio de control por parte de ninguna de las entidades intervinientes, como por ejemplo en la fusión verdadera (ver punto 2.4), que si bien no se está configurando el elemento control para la identificación de la entidad adquirente, habrá que igualmente identificar cual de las partes involucradas será la que se considerará como adquirente a los efectos de aplicar el método de adquisición.

En base a la necesidad de identificar una adquirente, la norma revela ciertas indicaciones o guías que pueden ayudar a resolver dicha problemática:

- si el valor razonable de una de las entidades combinadas es significativamente mayor que el de la otra entidad combinada, es probable que la adquirente sea la de mayor valor razonable;
- si la Combinación de Negocios se efectúa a través de un intercambio de instrumentos ordinarios de patrimonio con derecho a voto, por efectivo u otros activos, es probable que la adquirente sea la entidad que entregue el efectivo o los otros activos;
- si la Combinación de Negocios diera lugar a que la dirección de una de las entidades combinadas sea capaz de controlar la selección del equipo de dirección de la entidad combinada resultante, es probable que la entidad cuya dirección es capaz de ejercer este control sea la adquirente;
- en una Combinación de Negocios que se efectúe mediante el intercambio de participaciones en el patrimonio neto, la entidad que realice la emisión de esas participaciones será normalmente la adquirente. Aunque puede existir el caso de adquisiciones inversas, para este caso, nos remitimos a lo expuesto anteriormente en el punto v) del numeral 2.6.1;
- cuando se constituya una nueva entidad con el fin de emitir los instrumentos de patrimonio para llevar a cabo una Combinación de Negocios, se identificará a una de las entidades combinadas que existía antes de la combinación como la adquirente, sobre la base de la evidencia disponible;
- cuando una Combinación de Negocios involucre a más de dos entidades combinadas, una de las entidades que existiera antes de la combinación se identificará como la adquirente, a partir de la evidencia disponible.

En los últimos dos casos la determinación de la adquirente implicará considerar, entre otras cosas, cuál de las entidades combinadas inició la combinación, y si el importe

de los activos o los ingresos de actividades ordinarias de una de las entidades combinadas excede significativamente a los de las otras.

Para redondear este punto, es preciso aclarar que para identificar la entidad adquiriente, deberán considerarse todos los hechos y circunstancias pertinentes.

Si bien la NIIF con el fin de brindar ayuda en aquellos casos complejos, otorga pautas y guías para la identificación, se reconoce que la determinación puede ser subjetiva y debe estar basada en el peso relativo y ponderado de todos los factores enumerados en las pautas y guías citadas y en la aplicación de un juicio profesional toda vez que sea necesario.

2.7.1.2 Medición del costo de la Combinación de Negocios

El costo de la Combinación de Negocios se determina como la suma de los valores razonables, en la fecha de intercambio, de; los activos entregados, los pasivos incurridos o asumidos, los instrumentos de patrimonio emitidos por la adquirente a cambio del control de la entidad adquirida, más cualquier costo directamente atribuible a la Combinación de Negocios.

Para una mayor comprensión de este tema, se detalla a continuación la definición de algunos conceptos utilizados, así como también algunas consideraciones particulares que se presentan dentro del costo de la combinación.

i) Valor razonable:

Es el importe por el cual podría ser intercambiado un activo, o cancelado un pasivo, en una transacción realizada de forma independiente entre un comprador y un vendedor que se encuentran debidamente informados.

De manera de facilitar la medición del valor razonable de los diferentes activos y pasivos a ser considerados, la norma establece una guía para la determinación de los mismos:

Instrumentos financieros

Si se negocian en un mercado activo, serán valuados a los valores corrientes de mercado.

Mientras tanto, si no se negocian en un mercado activo serán valuados utilizando valores estimados en base determinadas variables, como ser, los rendimientos por dividendos, comparando con otros instrumentos similares y sus tasas de crecimiento o en base a la relación costo ganancia que se obtiene por la tenencia de los mismos.

Vale la pena aclarar, a los efectos de una mejor comprensión de la determinación de valor razonable de instrumentos financieros, que la NIC 36 Deterioro del Valor de los Activos, define el concepto de mercado activo como:

“El mercado activo es un mercado en el que se dan las siguientes condiciones:

- a) Las partidas negociadas en el mercado son homogéneas
- b) Normalmente se pueden encontrar compradores y vendedores en cualquier momento.
- c) Los precios están disponibles al público.”

Cuentas por cobrar

El valor razonable de las cuentas por cobrar será determinado por el valor presente de los importes a recibir, menos los créditos incobrables y los costos que se incurren en la cobranza de los mismos.

Bienes de Cambio

Para los productos terminados y mercaderías de reventa, se utilizará como valor razonable, los precios de venta menos los costos de venta.

Para los productos en proceso, el valor razonable comprende el precio de venta menos los costos para completar la fabricación y los costos de ventas.

A su vez, para las materias primas, la entidad adquiriente utilizará como valor razonable los costos corrientes de reposición, que se definen como los costos en los que se incurrirían si se quisieran adquirir dichos bienes en el mercado, en el momento que se efectúa la transacción.

Bienes de Uso

Para terrenos y edificios, la entidad adquirente utilizará valores de mercado.

Para los elementos de propiedades, planta y equipo, distintos de terrenos y edificios, se utilizará como valor razonable los valores de mercado, determinados normalmente mediante tasación.

Para activos intangibles, el valor razonable se determinará por referencia a un mercado activo (tal como ha sido definido en la determinación del valor razonable de

los instrumentos financieros). El precio adecuado del mercado activo será el precio comprador (el precio de oferta u ofrecido por un comprador).

Si no existiera un mercado activo, el valor razonable estará dado por el costo del activo que la entidad habría pagado en la fecha de adquisición, a partir de la mejor información disponible. Vale aclarar, que para determinar este importe la entidad considerará las transacciones recientes con activos similares.

Esta mecánica de determinación del valor razonable, está alineada con las guías establecidas en la NIC 38 Activos Intangibles para determinar el valor razonable de los activos intangibles.

Activos y pasivos por impuestos

En los activos y pasivos por impuestos, la entidad adquirente utilizará el importe de la reducción derivada de las pérdidas fiscales, o de los impuestos a pagar respecto a los resultados obtenidos de acuerdo con la NIC 12 Impuesto a las ganancias, evaluado desde la perspectiva de la entidad combinada.

Cuentas por pagar

Para cuentas a pagar, pagarés, deudas a largo plazo, pasivos, ingresos anticipados y otras cuentas a pagar, la entidad adquirente utilizará el valor presente de los desembolsos a realizar para liquidar dichos pasivos, determinado según las tasas de interés vigentes apropiadas. No obstante, el descuento no es obligatorio para los pasivos a corto plazo, cuando la diferencia entre los importes nominales y descontados carezca de importancia relativa.

Activos y pasivos netos a empleados

El valor razonable de los activos o pasivos netos a empleados, procedentes de planes de prestaciones definidas, se calculará como el valor presente de las obligaciones por prestaciones definidas, menos el valor razonable de los activos afectados al plan.

No obstante, se reconocerá un activo sólo en la medida en que sea probable que esté disponible para la adquirente, ya sea en forma de reembolsos del plan o de reducciones en las aportaciones futuras.

Pasivos Contingentes

Para los pasivos contingentes de la entidad adquirida, la adquirente utilizará los importes que hubiera cargado un tercero para asumir tales pasivos contingentes. Este importe reflejará todas las expectativas sobre los flujos de efectivo posibles, pero no la cantidad más probable ni el flujo de efectivo máximo o mínimo esperado.

ii) Otros conceptos que integran la medición del costo de la combinación

Fecha de intercambio

Es aquella en la que se lleva a cabo la transacción de intercambio del negocio, entre la adquirente y la adquirida.

Fecha de adquisición

Corresponde a la fecha en la que la entidad adquirente obtiene el control efectivo (ver punto i) numeral 2.4), sobre la entidad adquirida.

Fecha de adquisición vs fecha de intercambio

La fecha de adquisición coincidirá con la de intercambio, en el caso que exista una única transacción.

En cambio, en el caso en que la transacción se realice por etapas, mediante compras sucesivas de acciones, la fecha de intercambio será la de cada una de las transacciones de intercambio y la fecha de adquisición será la que la adquiriente obtenga el control efectivo sobre la adquirida.

Precio de la operación

El precio de la operación forma parte integrante del costo de la combinación y corresponde a los activos netos entregados por la adquiriente.

Dicho precio podrá componerse de diferentes formas y será medido tal como se detalla a continuación:

La entrega de efectivo o equivalentes por parte del adquiriente: En este caso el costo de la combinación se medirá al valor nominal del efectivo entregado.

Los activos entregados por la adquiriente: El precio de la combinación estará integrado por los activos que entrega el adquiriente medidos a su valor razonable. Estos activos podrían ser por ejemplo; bienes de cambio, inmuebles, maquinarias, créditos por ventas.

Los pasivos incurridos o asumidos por la adquiriente: En el costo de la combinación se incluirá los pasivos incurridos o asumidos por el adquiriente.

Esta situación se presenta cuando el adquirente difiere el pago total o parcial del costo de la combinación.

La definición de pasivo establecida por el Marco Conceptual es la siguiente:

“Un pasivo (también denominado pasivo exigible) es una deuda actual de la empresa, surgida a raíz de sucesos pasados, al vencimiento de la cual, y para cancelarla, la empresa espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos.”

De lo anterior se deduce que la NIIF se encuentra alineada a dicha definición, dado que establece que las pérdidas futuras o los demás costos en que se espera incurrir como consecuencia de la transacción no formarán parte del costo de la combinación, dado que no se tratan obligaciones surgidas por sucesos pasados sino por el contrario son costos que se esperan incurrir.

Los pasivos asumidos, se medirán a su valor razonable, que no es otro que el valor presente neto a la fecha de intercambio de los importes a pagar (según lo expuesto anteriormente en las guías para la determinación de los valores razonables).

El valor presente neto se calcula descontando los importes a pagar, a la tasa de interés adecuada y vigente, a la fecha de intercambio.

Los instrumentos de capital emitidos por el adquirente: En caso de la adquirente otorgue instrumentos de capital como contraprestación (por ejemplo; acciones), estos se medirán a su valor razonable, siendo la mejor evidencia del mismo, el precio publicado (valor de cotización) en la fecha de intercambio.

Puede ocurrir excepcionalmente, que dicho valor no represente confiablemente el valor razonable del instrumento de patrimonio emitido, o que no exista precio de cotización para los mismos.

De presentarse esta situación, se podrán utilizar otras técnicas para su determinación.

La norma expone como ejemplo, la determinación del mismo a través de participación proporcional en el valor razonable de la entidad adquirente o a su participación proporcional en el valor razonable de la entidad adquirida, según cuál de los dos sea más claramente evidente.

A su vez, cabe aclarar que la NIC 39 Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición, proporciona más guías para determinar el valor razonable de instrumentos de patrimonio, que dado el alcance de esta investigación, no es de interés de desarrollar.

iii) Otros costos directamente atribuibles a la combinación:

De conformidad con lo expuesto anteriormente, en la definición de los componentes que integran el costo de la combinación, se deberá considerar como parte integrante del mismo, otros costos directos incurridos relacionados con la adquisición, como ser: honorarios pagados a contadores, abogados, tasadores u honorarios atribuidos a otros consultores que hayan participado en la Combinación de Negocios.

Por el contrario, los costos indirectos, como los gastos administrativos, no formarán parte del costo de la combinación por más que estén vinculados con la misma, y deberán ser reconocidos como gastos al momento en que se incurran.

Por otra parte, los costos de contratación y emisión de los pasivos financieros y los costos de emisión de instrumentos de patrimonio (por el ejemplo el registro de las acciones emitidas), no serán considerados costos directamente atribuibles a la combinación, dado que estos costos son inherentes a las operaciones mencionadas. Esto implica que queden por fuera de la combinación y por ende, se contabilicen separadamente del resto.

El tratamiento de los costos directos mencionados al inicio de este punto, ha sido un tema analizado por el IASB y la doctrina al momento de la revisión de la presente NIIF en el año 2008.

Una de las principales críticas, es que los costos relativos a la adquisición no forman parte del intercambio de valor razonable entre el comprador y el vendedor, más bien se trata de transacciones separadas, en las que el comprador paga el valor razonable de los servicios recibidos. Asimismo, si se analiza la naturaleza de estos costos, puede observarse que no suelen constituir activos para el adquirente en la fecha de adquisición, dado que si consideramos la definición que establece el Marco Conceptual:

“Un activo es un recurso controlado por la empresa como resultado de sucesos pasados, del que la empresa espera obtener, en el futuro, beneficios económicos.”

Se puede concluir que dichos costos no cumplen con la definición anterior, ya que no se espera obtener beneficios económicos en el futuro porque se consumen al momento que se reciben los servicios.

Esta crítica tuvo como consecuencia, que en la NIIF 3 revisada en 2008, todos los costos directos e indirectos sean llevados a gastos, para evitar los posibles abusos, al momento de efectuarse la transacción de intercambio.

- iv) Ajustes al costo de una Combinación de Negocios por contingencias debidas a eventos futuros

De acuerdo al párrafo 32 de la norma, los ajustes al costo de la combinación por uno o más eventos futuros se incluirán en el costo de la misma a la fecha de adquisición, en tanto el ajuste sea probable (es decir que existe una mayor posibilidad que el hecho se presente y por lo tanto se realice el ajuste, que de lo contrario) y su importe pueda ser medido confiablemente.

El tratamiento contable de las contingencias por la ocurrencia o no de eventos futuros será el siguiente:

- 1) Si es posible estimar el monto y la probabilidad de ocurrencia del evento al momento de la compra y esta probabilidad de ocurrencia es significativa (por ejemplo cuando existe una probabilidad de 0,001%, vemos que existe probabilidad de ocurrencia pero es muy baja, por lo que, no sería razonable reconocer un evento que posiblemente no ocurra), entonces el ajuste debe contabilizarse en la fecha de adquisición como parte integrante del costo de la combinación. En caso de que luego el evento no ocurra o fuese necesario revisar el monto estimado, entonces se deberá efectuar un ajuste al costo de adquisición, teniendo en cuenta el efecto que este tendrá en el valor llave que fue contabilizado oportunamente (ver punto iv) numeral 2.7.1.3.3)

Un ejemplo de este caso podría ser el siguiente:

Una empresa A compra la empresa B. La contraprestación debe abonarla en tres etapas:

Etapas 1: Debe realizar un pago inmediato de 1.000.000 USD;

Etapas 2: Realizará otro pago 600.000 USD al cabo de un año, si el beneficio antes de intereses e impuestos correspondiente al primer año tras la adquisición es superior a 200.000 USD; y

Etapas 3: El tercer pago será de 600.000 USD si transcurridos dos años, el beneficio antes de intereses e impuestos, correspondientes al segundo año tras la adquisición, es superior a 220.000 USD.

Los dos pagos, que dependen de la consecución de objetivos de beneficios, constituyen un pasivo contingente. En la fecha de adquisición, se estima que el valor razonable de estos dos pagos será de 900.000 USD (valor presente de los pagos contingentes a la fecha de adquisición)

Por lo tanto, dado que en la fecha de adquisición, se han realizado análisis financieros que estiman que es probable la consecución de estos objetivos y se puede medir confiablemente el valor razonable del pasivo (900.000 USD), entonces se procederá a su reconocimiento, integrando el mismo el costo de la combinación.

2) Por el contrario, si a la fecha de adquisición, existe incertidumbre respecto a la probabilidad de ocurrencia del evento futuro o del valor razonable del ajuste, entonces el mismo se contabilizará posteriormente cuando el hecho ocurra, o cuando se convierta en probable y confiable de medir.

Haciendo un análisis del tratamiento contable de estos ajustes, y remitiéndose a la definición de estimación contable dada por la NIC 8 Políticas Contables, Cambios en las Estimaciones Contables y Errores:

“Un cambio en una estimación contable es un ajuste en el importe en libros de un activo o de un pasivo, o en el importe del consumo periódico de un activo, que se produce tras la evaluación de la situación actual del elemento, así como de los beneficios futuros esperados y de las obligaciones asociadas con los activos y pasivos correspondientes. Los cambios en las estimaciones contables son el resultado de nueva información o nuevos acontecimientos y, en consecuencia, no son correcciones de errores.”

Por lo tanto, se puede concluir, que los ajustes por contingencias futuras son cambios en estimaciones contables, dado que, el costo de la combinación será ajustado de acuerdo a las nuevas circunstancias (al momento de revisar las estimaciones realizadas anteriormente) y a la obtención de evidencia suficiente que justifique que se ajuste dicho costo.

A su vez, de acuerdo con la mencionada NIC 8, un cambio en una estimación se reconocerá en el período corriente y en los futuros, afectando de esta forma los resultados del ejercicio. Esto es coherente con lo que establece NIIF 3 en el párrafo 63 cuando menciona que una vez culminada la contabilización inicial, los ajustes posteriores deben reconocerse en forma retroactiva de acuerdo a la NIC 8, con excepción de los ajustes al costo de la Combinación de Negocios por contingencias debido a eventos futuros, que se contabilizarán como un cambio de estimación.

2.7.1.3 Distribución del costo de la Combinación de Negocios

En esta tercera etapa del método de adquisición, vale la pena recordar que ya operó la adquisición y por lo tanto ya fue realizada la transferencia de todos los activos y pasivos de la empresa adquirida. A su vez, ya fue determinado el costo de la

combinación, siendo este único y por la totalidad de los activos y pasivos transferidos.

En esta instancia, se analizarán los criterios que establece la norma para distribuir el referido costo, entre los mencionados activos y pasivos que serán reconocidos por la adquirente, en base a distintos criterios de reconocimiento y medición, que también se analizarán en este apartado.

La distribución del costo deberá realizarse en dos etapas, en primer lugar la entidad adquirente deberá determinar los activos, pasivos y pasivos contingentes a ser reconocidos, y en segundo lugar, evaluará los criterios de medición de los mismos.

A continuación se detallan los criterios de reconocimiento y medición, así como también los casos particulares que se establecen en la norma para ciertos activos, pasivos y pasivos contingentes, a los que se distribuirá el costo de la combinación.

2.7.1.3.1 Reconocimiento de activos, pasivos y pasivos contingentes

Para la determinación de los activos, pasivos y pasivos contingentes a ser reconocidos por el adquirente, la norma establece las siguientes condiciones:

Activo distinto de intangible: Se reconocerá si es probable que la adquirente reciba los beneficios económicos futuros relacionados con el mismo, y su valor razonable se pueda medir de forma fiable.

Pasivo no contingente: Será reconocido, si es probable que la salida de recursos para liquidar la obligación incorpore beneficios económicos, y su valor razonable se pueda medir de forma fiable.

Activo intangible o un pasivo contingente: Se reconocerá, si sus valores razonables pueden ser medidos confiablemente.

Las condiciones mencionadas se encuentran alineadas a los criterios de reconocimiento de activos y pasivos que establece el Marco Conceptual, tal como se han definido dentro del numeral 2.7.1.2.

Vale la pena aclarar, que la entidad adquiriente reconocerá activos y pasivos independientemente que los mismos hayan sido reconocidos o no por la adquirida.

Respecto a este punto, en la práctica se acostumbra a contratar profesionales independientes, con el fin de realizar procedimientos puntuales, de manera de obtener un informe sobre la situación financiera de la empresa adquirida, previa a la combinación. En base a este informe, la empresa adquiriente podrá obtener evidencias sobre la razonabilidad del reconocimiento de los activos y pasivos reconocidos por la adquirida pudiendo originarse de esta forma, las siguientes situaciones:

- 1) Que existan activos y pasivos reconocidos por la adquirida y también por la adquiriente, como por ejemplo, créditos por ventas o acreedores comerciales.
- 2) Que existan activos y pasivos reconocidos por la adquirida y no por el adquiriente, un ejemplo puede ser el de un software hecho a medida para la adquirida que es fundamental para su operativa y es utilizado solamente por ella. Al ser transferido al adquiriente, no será utilizado por ésta, ya que su rama de actividad es diferente y no será de utilidad para la misma. La adquiriente no reconocerá como activo dicho software, dado que no le generará beneficios económicos futuros.

3) Activos y pasivos no reconocidos por la adquirida y si por el adquirente, este podría ser el caso del impuesto diferido en el cual podrían activarse pérdidas fiscales de ejercicios anteriores de la adquirida, si la adquirente prevé tener ganancias fiscales en el futuro, mientras que para la adquirida, si no preveía tener ganancias fiscales futuras, entonces esas pérdidas acumuladas no constituían un activo para ella, que ahora sí es para la adquirente.

Cabe aclarar, y como se verá más adelante en el tratamiento fiscal, las pérdidas fiscales de negocios que dejan de existir, según la postura de la Administración, el TCA y la doctrina minoritaria, no pueden transferirse, con lo cual, la entidad adquirente asumirá un riesgo si decide utilizar esas pérdidas fiscales en futuras liquidaciones de impuestos.

4) Activos y pasivos que surgen como consecuencia de la negociación, un ejemplo podría ser el valor llave. El mismo representa el valor del negocio de la adquirida, que la misma no es capaz de reconocer con suficiente fiabilidad, dado que no puede medir confiablemente el valor de su clientela, prestigio de marca, los canales de distribución, etc, elementos implícitos en el valor llave.

En cambio, al realizarse la combinación y mediante los métodos contables especificados en la norma (valor llave es igual el exceso del costo sobre la participación del adquirente en el valor razonable neto de los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables que haya reconocido), la entidad adquirente será capaz de determinar este valor y por ende reconocerlo en su activo.

Como se puede observar en todas las definiciones anteriores, la norma hace mención a reconocer los activos, pasivos y pasivos contingentes, sólo si los valores razonables de los mismos pueden ser medidos de forma fiable, con lo cual nos parece importante analizar que significa este concepto.

A estos efectos es preciso dirigirse a la definición expuesta por el Marco Conceptual, para analizar el significado de una medición fiable:

“Para ser útil, la información debe también ser fiable. La información posee la cualidad de fiabilidad cuando está libre de error material y sesgo, y los usuarios puede confiar en que es la imagen fiel de lo que pretende representar, o de lo que puede esperarse razonablemente que represente.”

Analizando esta definición, se puede concluir que una de las condiciones para poder reconocer los activos, pasivos y pasivos contingentes de la adquirida, por parte de la adquiriente, es que los valores razonables ofrezcan seguridad, que estén libres de errores.

Algo que represente fielmente lo que se pretende valorar, tendrá asociado buenos resultados, de lo contrario influirá negativamente en alguna parte del proceso.

Por ejemplo, si no se calcula correctamente el valor razonable de un activo de la adquirida, esa diferencia caerá dentro del valor llave, el cual terminará valuado incorrectamente (ver punto iv) del numeral 2.7.1.3.3).

2.7.1.3.2 Medición de activos, pasivos y pasivos contingentes

Una vez reconocidos los activos, pasivos y pasivos contingentes por el adquiriente, se debe proceder a realizar una evaluación cuantitativa, es decir, establecer los criterios de medición que corresponden aplicar a los mismos.

De acuerdo a lo establecido por la norma, los activos netos reconocidos deberán valuarse al valor justo o valor razonable, salvo en el caso de los activos no corrientes

mantenidos para la venta según NIIF 5 Activos No Corrientes Mantenidos para la Venta y Operaciones Discontinuas, que se valorarán a su valor razonable menos los costos de ventas correspondientes.

Tal como fue visto en párrafos precedentes, la NIIF establece guías para la determinación de dichos valores razonables.

2.7.1.3.3 Casos específicos de activos, pasivos y pasivos contingentes que integran la distribución del costo de la combinación

Dentro de este punto, se analizarán las pautas que la norma establece para poder reconocer y medir determinados activos netos, de forma que queden comprendidos dentro del proceso de distribución del costo de la combinación:

i) Pasivos para terminar o reducir las actividades de la adquirida

La norma menciona las obligaciones que deberá asumir el adquirente para reducir o terminar las actividades de la adquirida.

Para reconocer estos pasivos, el párrafo 41 de la norma establece que la entidad adquirente reconocerá los pasivos de la adquirida sólo cuando la misma tenga, en la fecha de adquisición, una obligación ya existente (cierta) para reestructura, reconocida de acuerdo con la NIC 37 Provisiones, Activos Contingentes y Pasivos Contingentes.

Estos pasivos de acuerdo con el párrafo 36 serán medidos a su valor justo o razonable.

Es decir, la NIC 37 establece que sólo se deberá reconocer una provisión a estos efectos, cuando se trate de una obligación presente, como resultado de sucesos pasados, que sea probable que para cancelarla tenga que desprenderse de recursos y se pueda estimar confiablemente el monto de la misma.

Comparando esta definición con la de pasivo exigible establecida en el Marco Conceptual:

“Un pasivo (también denominado pasivo exigible) es una deuda actual de la empresa, surgida a raíz de sucesos pasados, al vencimiento de la cual, y para cancelarla, la empresa espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos.”

La diferencia se da en que la provisión para ser reconocida como tal, además de cumplir con las características que se encuentran en la definición de pasivo exigible, debe de poder estimarse confiablemente su monto.

Cabe aclarar, que en caso de tratarse de un plan de restructuración a futuro o condicionado a la ocurrencia de la combinación, no se deberá reconocer ningún pasivo por pérdidas futuras (dado que no se cumple con la definición de pasivo del párrafo anterior), sino que corresponde reconocer gastos post combinación.

ii) Activos intangibles de la entidad adquirida

Un activo intangible distinto del valor llave, será reconocido cuando cumpla con la definición de activo intangible dada por la NIC 38 Activos Intangibles y su valor razonable se puede medir de forma fiable.

De acuerdo a la NIC 38, un activo intangible, es un activo identificable de carácter no monetario y sin sustancia física.

El activo será identificable cuando:

- Pueda ser separado de la entidad mediante su venta, arrendamiento, cesión, u otorgamiento de su licencia, ya sea individualmente o junto con el contrato, activo o pasivo con que guarde relación;
- Surja de derechos contractuales o de otros derechos legales, con independencia de que esos derechos sean transferibles o separables de la entidad o de otros derechos u obligaciones.

En definitiva, el objetivo de la norma es poder identificar a todos los activos intangibles separadamente del valor llave, para que los mismos no queden englobados en éste.

Esto es así, ya que como se verá en párrafos siguientes, el valor llave se define como el sobreprecio que se paga para adquirir un negocio, que refleja la potencialidad del mismo de producir resultados por encima de lo que puedan ser considerados como normales, lo que implica que el valor llave se trate como un intangible distinto del resto de los activos intangibles a ser reconocidos.

El activo intangible deberá ser medido por su valor razonable. La NIC 38 establece guías para determinar cuándo se puede medir confiablemente dicho valor, que la propia NIIF 3 recoge y fue objeto de análisis en párrafos anteriores.

Por lo tanto, un activo intangible no se podrá identificar independientemente del valor llave cuando el activo no sea separable (condición necesaria para cumplir con la definición de activo intangible), o siendo separable no existe evidencia o antecedentes de transacciones de intercambio para el mismo activo o similares y la estimación del valor razonable dependa de variables que no se puedan medir.

Un ejemplo de activo intangible reconocido independientemente del valor llave podría ser el siguiente:

Un nombre comercial que está relacionado con un grupo de activos complementarios como fórmulas, recetas y conocimientos tecnológicos asociados, se reconocerá como un activo intangible único e independiente, separado del valor llave, si cada uno de los activos que integran dicho grupo tiene vidas útiles de similar duración.

iii) Pasivos contingentes de la entidad adquirida

El término pasivo contingente según el significado establecido en la NIC 37, Provisiones, Activos Contingentes y Pasivos Contingentes, corresponde a:

“Una obligación posible, surgida a raíz de sucesos pasados, cuya existencia ha de ser confirmada sólo por la ocurrencia, o no ocurrencia, de uno o más eventos inciertos en el futuro, que no están enteramente bajo el control de la entidad; o una obligación presente, surgida a raíz de sucesos pasados, que no se ha reconocido porque no es probable que la entidad tenga que liquidarla, desprendiéndose de recursos que incorporen beneficios económicos; o el importe de la obligación no puede ser medido con la suficiente fiabilidad.”

El adquirente debe reconocer separadamente los pasivos contingentes del adquirido a la fecha de adquisición, a los efectos de la distribución del costo de la combinación, sólo si sus valores razonables pueden ser medidos confiablemente.

De lo contrario, en el caso que de la operación de combinación surja una plusvalía, y dado la forma de cálculo residual de la misma, se producirá una subvaluación de su valor.

En cambio, en el caso de que se origine un exceso de la participación de la entidad adquiriente en el valor razonable neto de los activos, pasivo y pasivo contingentes identificables de la adquirida sobre el costo (valor llave negativo = ganancia), tendrá como consecuencia una sobrevaluación de dicho exceso, que corresponde a una ganancia que se reconocerá en el Estado Resultados.

A su vez, por más que no se haya reconocido y ocurran los efectos mencionados en el párrafo anterior, se deberá revelar toda la información disponible sobre dicho pasivo que establece la NIC 37.

Cabe aclarar, que los conceptos anteriormente expuestos, en lo que refiere a plusvalía positiva y negativa, así como sus formulas de cálculos, se analizarán posteriormente en el punto iv) del numeral 2.7.1.3.3.

Tratamiento contable posterior a la contabilización inicial de pasivos contingentes

Después de su reconocimiento inicial, la entidad adquirente medirá los pasivos contingentes que haya reconocido por separado, por el mayor valor entre:

- a) el importe que habría sido reconocido de acuerdo con la NIC 37, y
- b) el importe reconocido inicialmente menos, en su caso, la depreciación acumulada reconocida de acuerdo con la NIC 18 Ingresos de Actividades Ordinarias.

Esto significa que la entidad adquirente reconocerá los pasivos contingentes a su correspondiente valor razonable y posteriormente cuando se realice una estimación de dicho pasivo y se logre determinar que cumple los criterios de reconocimiento de una provisión (es decir un pasivo cierto, según NIC 37), la entidad adquirente procederá a valorar dicho pasivo como se establece en el párrafo anterior.

iv) Diferencia entre el costo y los valores razonables de activos, pasivos y pasivos contingentes identificables

Luego de haber reconocido y medido los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables, se deberá comparar el costo de la combinación con la sumatoria neta de los mismos, surgiendo por diferencia un valor, que dependiendo si es positivo o negativo, se reconocerá como un activo o una ganancia respectivamente, conceptos que se explicarán a continuación.

a) Valor llave o plusvalía comprada

Al concepto de valor llave se le conoce también como goodwill, crédito mercantil o fondo de comercio.

Factores como buena ubicación física, productos diferenciados, marca, publicidad, relaciones comerciales, amplia y sólida clientela, etc., determinan que no sea indiferente vender una empresa de gran prestigio, que vender una empresa del mismo sector de actividad que recién comienza a funcionar.

El valor llave será un valor intangible, un valor que “no se ve”, que cambiará continuamente en función de los cambios externos e internos a la empresa, pero que evidentemente existe, y se materializa cuando una empresa compra a otra empresa y paga por ella una cantidad superior al valor razonable de los activos y pasivos identificables adquiridos.

Esta paga superior corresponde a los beneficios económicos futuros que el comprador espera obtener como consecuencia de la sinergia entre los activos identificables adquiridos o la sinergia derivada de la complementación entre estos y los activos que ya posee o bien los activos que individualmente no califican para ser reconocidos

como tales en los Estados Contables, pero que obviamente tienen un valor por los cuales el comprador está dispuesto a efectuar un pago adicional en la adquisición.

En otras palabras, es el sobrepago que se paga para adquirir un negocio, que refleja la potencialidad del mismo de producir resultados por encima de lo que puedan ser considerados como normales.

Es imprescindible que se estime que dichas utilidades se den en un futuro, para poder reconocer el valor llave como activo.

Un ejemplo podría ser el caso de una empresa A que se dedica a la venta de determinados productos químicos y que adquiere una empresa B, un laboratorio que fabrica estos productos específicos. La empresa A (adquiriente), obtendrá beneficios económicos futuros, dado que se dedicará a la producción de los mismos, podrá obtenerlos a un costo menor que antes cuando los compraba a otros proveedores. Esto induce a que la empresa A reconozca como activo el pago adicional (valor llave) que realizó para la obtención del laboratorio.

Naturaleza del valor llave

El valor llave es el bien inmaterial o intangible por excelencia, y es parte integrante del establecimiento comercial.

No tiene vida independiente debido a que coexiste con los otros elementos de la empresa. Tampoco tiene un valor económico por sí solo, sino como parte integrante del establecimiento.

Aparece cuando existe una operación de transferencia de este último, dado que en este caso es posible cuantificarlo de forma objetiva.

Sin perjuicio de lo anterior, se observa que el valor llave ya existía previo a la operación de intercambio, pero el adquirente no lo reconoció en su contabilidad. Esto porque es un valor llave generado internamente, no constituye un recurso identificable, es decir, no es separable ni surge de derechos contractuales o legales controlados por la entidad y no puede ser medido de forma fiable por su costo.

Por lo tanto, no cumple con la definición de activo intangible establecida por la NIC 38 mencionada en el punto ii) del numeral 2.7.1.3.3.

Se pueden distinguir tres aspectos del valor llave:

Aspecto comercial: Se fundamenta en la clientela y en la preferencia de ésta hacia un negocio determinado.

Aspecto industrial: Es la resultante de la eficiencia en las relaciones entre los procesos de producción, de comercialización, de prestación de servicios y de la tecnología correspondiente a éstos.

Aspecto Financiero: Se fundamenta en la eficiencia de las relaciones con los accionistas de la entidad, así como en la preferencia de estos en mantener o invertir en la misma.

Reconocimiento y medición del valor llave

La entidad adquirente en la fecha de adquisición, reconocerá en sus Estados Contables como un activo la plusvalía adquirida en la Combinación de Negocios.

La misma se medirá, como el exceso del costo sobre la participación del adquirente en el valor razonable neto de los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables que haya reconocido.

En efecto, es la diferencia entre:

$$\frac{\text{Costo}}{(\text{Activos} + \text{Pasivos} + \text{Pasivos Contingentes})} - \text{Valor Llave}$$

Un ejemplo sencillo podría ser el caso de una empresa A que posee los siguientes activos y pasivos identificables:

<u>Activo</u>	<u>Pasivo y Patrimonio:</u>
Caja: 50	Cuentas por pagar: 80
Bienes de Cambio: 60	<u>Patrimonio: 130</u>
<u>Bienes de uso: 100</u>	Total Pasivo y Patrimonio: 210
Total activo: 210	

Esta empresa A es adquirida por la empresa B a un precio de 180, esto implica que esté pagando una plusvalía de 50 (180 (precio) – 130 (Patrimonio)) por los activos y pasivos que adquirió.

Esta plusvalía es la que B reconocerá como valor llave dentro de sus activos intangibles.

Consideraciones especiales del concepto de valor llave

En el caso en que los activos, pasivos y pasivos contingentes de la entidad adquirida no satisfagan los criterios de reconocimiento mencionados anteriormente, se producirá un efecto en el importe reconocido como plusvalía.

Este efecto se produce en el momento en que se distribuye el costo total entre los activos, pasivos y pasivos contingentes, cuando algunos de estos no pueden ser reconocidos por separado pasando a integrar el valor de los mismos el valor llave.

Este valor no significa que el adquirente haya tenido la intención de pagar más para obtener beneficios económicos futuros, sino que surge por otros motivos que no responden a la verdadera intención del adquirente y que son meramente contables, no integrando de esta forma el concepto de “valor llave puro” que fue mencionado en los párrafos anteriores.

Lo que se trata de explicar, es que la forma de cálculo residual del valor llave lleva a que activos, pasivos o pasivos contingentes que no se puedan reconocer o identificar separadamente del resto, queden englobados en una cuenta, que sería el valor llave.

En efecto, esto ocasiona que el concepto de “valor llave puro”, quede distorsionado, ya que claramente se compone de otros elementos distintos a los implícitos en la definición del mismo.

Sin embargo, es de interés destacar, que esta situación no tiene origen en la voluntad del adquirente, sino que se trata de la mecánica contable de distribución del costo de la combinación, donde el valor llave surge por diferencia.

Siguiendo con el ejemplo anterior, en este caso la empresa A posee los siguientes activos y pasivos:

<u>Activo</u>	<u>Pasivo y Patrimonio:</u>
Caja: 50	Cuentas por pagar: 80
Bienes de Cambio: 60	<u>Patrimonio: 130</u>
Bienes de uso: 80	Total Pasivo y Patrimonio: 210
<u>Intangible: 20</u>	
Total activo: 210	

La empresa A es adquirida por la empresa B a un costo de 180.

B al momento de realizar el reconocimiento inicial de los activos y pasivos de A, no puede reconocer el activo intangible de 20 porque su valor razonable no puede ser medido confiablemente. Esto implica que B en vez de reflejar activos y pasivos adquiridos por 130, deba reflejar activos y pasivos adquiridos por 110 (130 – 20 activo intangible), lo que genera un valor llave de 70 (precio 180 – 110 valores razonables activos y pasivos).

Si analizamos el valor llave de 70 está compuesto por la plusvalía de 50 que pago B por los activos y pasivos adquiridos y por 20 que corresponden al activo intangible que no fue reconocido separadamente.

En definitiva, todo exceso del costo que no se pueda asignar a los activos, pasivos y pasivos contingentes reconocidos separadamente por el adquirente, genera un valor llave sin importar la naturaleza de cómo se origine.

Tratamiento contable posterior al reconocimiento inicial del valor llave

Después del reconocimiento inicial, la entidad adquiriente medirá la plusvalía adquirida en la Combinación de Negocios como:

$$\begin{array}{c} \text{Costo} \\ \text{(Pérdidas por deterioro de valor acumuladas)} \\ \text{Plusvalía adquirida} \end{array}$$

Asimismo, la norma menciona que no corresponde amortizar la plusvalía adquirida en una Combinación de Negocios, sino que se deberá efectuar un análisis del deterioro de valor anualmente o con una frecuencia mayor, si los eventos o cambios en las circunstancias indican que su valor ha sufrido un deterioro de acuerdo a la NIC 36 Deterioro del Valor de los Activos.

Es decir, se realizará un test anual (o en períodos más cortos si hay evidencia suficiente que hubo deterioro en el valor) al valor llave para constatar si su valor recuperable sigue siendo mayor a su valor en libros.

Para lograr una mayor comprensión de este punto, es de interés definir los elementos mencionados:

Valor recuperable: Es el mayor entre su valor de uso y su precio de venta neto, siendo:

Valor de uso: El valor presente de los flujos de caja futuros esperados derivados de ese activo.

Precio de venta neto: El monto obtenido en la venta del activo en una transacción de libre competencia, menos los costos directamente atribuibles a la disposición para la venta del mismo.

Valor en libros: Es el valor por el cual está expresado el activo en la contabilidad del negocio.

El objetivo de la NIC 36 es establecer los procedimientos que una entidad debe aplicar para asegurarse que sus activos están contabilizados por importes que no superan sus valores recuperables.

En todo momento en que el valor recuperable sea menor que el valor contabilizado, se debe reconocer una pérdida por deterioro de valor equivalente al exceso entre el valor analizado sobre el valor recuperable.

Para el caso particular del valor llave, el procedimiento que establece la NIC 36 para realizar el test de deterioro, es el siguiente:

Dado que el valor llave no genera flujos de efectivo que sean independientes de otros activos o grupos de activos, el valor recuperable del valor llave no puede ser determinado como un activo individual, por lo tanto, si hay un indicador de que el valor llave se encuentra deteriorado, el valor recuperable se debe determinar para la unidad generadora de efectivo a la cual el valor llave pertenece.

Unidad generadora de efectivo se define según la NIC 36 como “el grupo identificable de activos más pequeño, que genera entradas de efectivo, a favor de la entidad que son, en buena medida, independientes de los flujos de efectivo derivados de otros activos o grupos de activos.”

Es decir, se trata de un conjunto de activos que tiene la capacidad de producir flujos de fondos por sí mismos.

La NIC 36 establece guías y requerimientos a seguir para determinar el importe recuperable de la unidad generadora de efectivo a la cual se le asignó el valor llave que no es de interés desarrollar en esta investigación.

Una vez determinado dicho importe recuperable, se deberá comparar con el valor en libros de la unidad generadora a la cual se le asignó el valor llave, y de surgir una pérdida por deterioro se deberá distribuir primero al valor llave (hasta llevarlo a valor cero) y cualquier exceso remanente se le asignará a los demás activos individuales que integran la unidad generadora de efectivo a prorrata de sus valores contables.

b) Exceso de la participación de la entidad adquiriente en el valor razonable neto de los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables de la adquirida sobre el costo.

El exceso de la participación de la entidad adquiriente en el valor razonable neto de los activos, pasivos y pasivos contingentes sobre el costo, no es otro que el caso inverso a la plusvalía comprada.

En este caso, el adquiriente paga menos que los valores razonables de los activos, pasivos y pasivos contingentes adquiridos.

Las razones por las cuales se da esta situación, son inversas a las expuestas para el valor llave positivo:

➤ Los beneficios económicos futuros esperados, son menores que los valores

- razonables de los activos, pasivos y pasivos contingentes adquiridos; en este caso el adquirente ya podrá tener expectativas de pérdidas futuras;
- el adquirente identifica sinergia negativa como consecuencia de la combinación. Esto significa por ejemplo que existen activos adquiridos que el adquirente no reconocerá como parte de la combinación, porque los mismos no le generarán beneficios económicos futuros por lo tanto no pagará por ellos o;
 - mejor capacidad negociadora del adquirente frente al adquirido que conlleva a una compra barata.

Tratamiento contable

La NIIF en su párrafo 56 establece a través de dos pasos, cómo debe medirse el exceso de la participación de la entidad adquirente en el valor razonable neto de los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables de la adquirida sobre el costo:

- 1) Se deberá reconsiderar y reevaluar el proceso de reconocimiento y medición de todos los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables.

Este paso hace alusión, a la posibilidad de que el exceso se explique por:

- errores en la identificación, reconocimiento o medición, que realizó el adquirente de los activos, pasivos y pasivos contingentes adquiridos en la combinación, y/o;
- errores en la determinación y medición del costo de la combinación;
- que no se hayan reflejado adecuadamente los costos futuros procedentes de la adquirida;

- que alguna norma contable, establezca como requisito medir los activos netos identificables adquiridos por un importe distinto a su valor razonable, o;
- simplemente que se esté frente a una compra en términos muy ventajosos o compra barata.

2) Una vez realizada la reconsideración y reevaluación, de continuar existiendo exceso, entonces se deberá volcar inmediatamente al estado de resultados dicho exceso como una ganancia.

Vale la pena aclarar que luego de haber reconocido la ganancia, en caso de que cambien los valores razonables aumentando o disminuyendo, el tratamiento de los mismos estará dado por otras normas contables que tratan la revaluación o el deterioro de valor.

No se realizarán ajustes posteriores como en el caso de la contabilización provisional que será tratado posteriormente en el numeral 2.9 o los ajustes por contingencias futuras que fueron tratados en numerales precedentes.

Para redondear este punto se puede visualizar un ejemplo sencillo:

Siguiendo el lineamiento que se vio hasta ahora, tenemos una empresa A que es adquirida por una empresa B.

A posee los siguientes activos y pasivos:

<u>Activo</u>	<u>Pasivo y Patrimonio:</u>
Caja: 50	Cuentas por pagar: 80
Bienes de Cambio: 60	<u>Patrimonio: 130</u>
Bienes de uso: 80	Total Pasivo y Patrimonio: 210
<u>Intangible: 20</u>	
Total activo: 210	

La empresa A es adquirida por la empresa B a un precio de 90.

B al momento de realizar el reconocimiento inicial de los activos y pasivos de A, no puede reconocer el activo intangible de 20 porque su valor razonable no puede ser medido confiablemente. Esto implica que B en vez de reflejar activos y pasivos adquiridos por 130, deba reflejar activos y pasivos adquiridos por 110 (130 – 20 activo intangible), lo que genera un exceso de la participación de la entidad adquiriente en el valor razonable neto de los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables de 20 (precio 90 – 110 valores razonables activos y pasivos).

B luego de reconsiderar y reevaluar el proceso de reconocimiento y medición de todos los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables, concluye que el exceso deberá reconocerlo como una ganancia en su Estado de Resultados.

2.7.2 Combinaciones de Negocios realizadas por etapas

Un caso particular que es de interés analizar, es que la Combinación de Negocios puede efectuarse en etapas, lo que significa que la adquiriente vaya adquiriendo en varias instancias, la totalidad de los activos, pasivos y pasivos contingentes de la adquirida.

El tratamiento que especifica la norma es que cada vez que se realice una transacción, la misma será tratada en forma separada por la adquirente, es decir se utilizará la información de costo y valor razonable que exista en cada fecha de intercambio reconociendo de esta forma la plusvalía asociada correspondiente.

Dado que en cada transacción los valores razonables de los activos, pasivos y pasivos contingentes pueden ser diferentes, cualquier ajuste a dichos valores razonables relacionado con la participación anterior de la adquirente, es una revaluación, y se contabilizará como tal.

La fecha de adquisición será aquella en la que la adquirente obtenga el control efectivo sobre la adquirida (ver punto i) numeral 2.4).

Asimismo, el costo total de la combinación será la suma de los costos de las transacciones individuales y la plusvalía la suma de las plusvalías reconocidas en cada transacción.

2.8 Método de contabilización – compra de acciones

Citando el párrafo 6 de la NIIF 3: “Una Combinación de Negocios puede dar lugar a una relación de controladora-subsidiaria, en la que la entidad adquirente es la *controladora*, y la adquirida es una *subsidiaria* de aquélla. En estas circunstancias, la adquirente aplicará esta NIIF en sus estados financieros consolidados. En los estados financieros separados que emita, en su caso, incluirá su participación como una inversión en una subsidiaria (véase la NIC 27 *Estados Financieros Consolidados y Separados*).”

En el presente párrafo la norma hace referencia a la Combinación de Negocios originada en la compra de más del 50% de las acciones de otra entidad, surgiendo una relación de controladora y subsidiaria, en la que la adquirida sigue operando de forma independiente pero condicionada al control de la matriz.

Vale la pena mencionar que a través de la compra de acciones se está adquiriendo todo o parte del patrimonio de otra entidad, y ese patrimonio no es otra cosa que los activos netos de la misma.

Los casos que plantea esta norma son los siguientes:

2.8.1 Emisión de Estados Contables Consolidados

Definición: son los Estados Contables de un grupo, esto es una Matriz y todas sus subsidiarias, que se presentan como si se tratase de una sola entidad económica.

Contabilización: Para la contabilización de las Combinaciones de Negocios en los Estados Contables Consolidados, será de aplicación la NIIF 3, utilizando para ello, el método de la adquisición, analizado en capítulos anteriores.

A su vez, pueden existir circunstancias en que se adquieran menos del 100 % pero más del 50% de las acciones de otra entidad. En este caso surge el concepto de interés minoritario que la NIC 27 Estados Financieros Consolidados y Separados define como:

“Aquella parte de los resultados y de los activos netos de una subsidiaria que no corresponden, bien sea directa o indirectamente a través de otras subsidiarias, a la participación de la controladora del grupo.”

Es decir, es la porción de las acciones de la subsidiaria que pertenecen a otros accionistas y no a la Matriz.

En este caso la NIC 27 dispone que dichos intereses se contabilicen dentro del patrimonio neto del balance consolidado, pero separado de la partida de patrimonio neto correspondiente a los accionistas de la controladora. Además se revelarán por separado en el resultado del período del grupo.

2.8.2 Emisión de Estados Contables Separados

En el caso de la emisión Estados Contables Separados habrá que remitirse a la mencionada NIC 27 para la contabilización de la inversión en la subsidiaria.

En este orden es importante definir algunos conceptos de este punto.

Definición: Los Estados Separados son los estados financieros de un inversor, ya sea éste una controladora, un inversor en una asociada o un participante en una entidad controlada conjuntamente.

Características: Las inversiones en los mismos, se contabilizan sobre la base de su participación directa a partir de las cantidades directamente invertidas, y no en función de los resultados obtenidos y de los activos netos poseídos por la entidad participada.

Estos estados pretenden dar información acerca de la entidad mirada desde la óptica del inversor.

Contabilización: La pauta general para la contabilización de inversiones en subsidiarias en los Estados Contables Separados la establece el párrafo 37 de la NIC 27 que dispone que:

Las inversiones que no se clasifiquen como mantenidas para la venta según la NIIF 5 mencionadas en capítulos anteriores, se contabilizarán utilizando una de las siguientes alternativas:

- i) Costo, o;
- ii) como un activo financiero de acuerdo a la NIC 39 Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición. Es decir a valor justo.

Respecto a este último, la mejor evidencia del valor justo de una acción que cotiza estará dado por el precio de cotización publicado.

En definitiva, la norma establece la posibilidad de optar por uno u otro método de contabilización, sin restricciones al respecto. Es decir, se deja a criterio de la entidad la decisión de optar por la opción que considere más conveniente.

En cambio, las inversiones que sean mantenidas para la venta, según la NIIF 5, se deberán contabilizar en base al criterio establecido en dicha norma:

El menor valor entre su importe en libros (el que se determina de acuerdo a las NIIF aplicables a cada caso, en este caso por tratarse de compra de acciones será de aplicación la NIC 39) y su valor razonable menos los costos de venta.

Vale la pena mencionar que en Uruguay esta vigente el Decreto 538/009 para ejercicios económicos iniciados a partir del 1° de enero de 2009 donde se establece que en los estados contables individuales (estados contables separados a que refiere la

NIC 27) se deben contabilizar las inversiones en entidades controladas, en entidades controladas de forma conjunta y en entidades bajo influencia significativa bajo la aplicación del método de la participación.

2.9 Contabilización inicial determinada de forma provisional

Un caso particular que se puede presentar al contabilizar una Combinación de Negocios, es que existan circunstancias en que la contabilización inicial de la combinación pueda ser determinada únicamente en forma provisional.

Es decir, puede ocurrir que los valores razonables asignados a activos, pasivos y pasivos contingentes o el costo de la combinación no pueden determinarse definitivamente, procediendo a ser determinados y contabilizados en forma provisional.

A los efectos de completar la contabilización inicial, se podrá reconocerse cualquier ajuste que se realice a los valores provisionales dentro de los primeros doce meses siguientes a la fecha de adquisición.

Durante estos doce meses, el valor razonable de los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables que ha sido ajustado se calculará como si se hubiese reconocido en la fecha de adquisición. A su vez, cualquier ajuste realizado a estos valores razonables tendrá su impacto en la plusvalía o ganancia reconocida.

Transcurridos los doce meses, con excepción de los ajustes por contingencias futuras los ajustes a la contabilización inicial de una Combinación de Negocios se reconocerán como correcciones de errores de acuerdo a la NIC 8 Políticas Contables, Cambios en las Estimaciones Contables y Errores.

Esto significa que la entidad contabilice la corrección de un error de forma retroactiva, y que presente los estados financieros como si el error no hubiese ocurrido nunca. . Es decir, deberá reexpresar la información comparativa de valores razonables de activos pasivos y pasivos contingentes y de la plusvalía o ganancia reconocida para el período o períodos anteriores en los que se cometió el error.

2.10 Principales cambios introducidos en la NIIF 3 y NIC 27 revisadas en 2008 respecto a la norma en análisis

En virtud de que la norma en análisis es la NIIF 3 revisada en 2004 (vigente en nuestro país), y dado que en el año 2008 esta norma fue objeto de revisión nuevamente, tal como ha sido explicado en el numeral 2.2, creemos necesario realizar un análisis de los principales cambios introducidos en la misma.

La importancia de este análisis se debe principalmente, a que muchas de las empresas radicadas en Uruguay son subsidiarias de empresas internacionales y deben reportar al exterior con las normas vigentes a nivel internacional. Por este motivo, se procederá a brindar un panorama general de esta nueva norma.

A continuación se realizará una breve descripción de los principales cambios introducidos en la NIIF 3 revisada en 2008

Alcance de la NIIF 3 revisada en 2008

Una de las diferencias presentadas en la NIIF 3 (2008) es el alcance que esta norma les da a las Combinaciones de Negocios. Tal como se ha analizado en el numeral 2.5, la NIIF 3 (2004) dejaba fuera del alcance, entre otras, a las Combinaciones de Negocios en las que intervengan dos o más entidades de carácter mutualista y aquellas en las que mediante un contrato, entidades o negocios separados se combinan para constituir únicamente una entidad que informa, pero sin obtener ninguna participación en la propiedad.

Sin embargo, la NIIF 3 (2008) incluye dentro de su alcance los dos tipos de combinaciones mencionadas en el párrafo anterior y excluye las siguientes:

- La constitución de un negocio conjunto
- La adquisición de un activo o un grupo de activos que no constituye un negocio
- Una combinación entre entidades o negocios bajo control común.

Este cambio permite que haya consistencia en el tratamiento entre los diferentes tipos de fusiones y absorciones, debido a que anteriormente este tipo de combinaciones no contaban con ningún requerimiento para su contabilización por parte de la normativa IFRS.

Identificación de una Combinación de Negocios

La NIIF 3 revisada en 2008 define a las Combinaciones de Negocios como: “Una transacción u otro suceso en el que una adquirente obtiene el control de uno o más

negocios. Las transacciones que se refieren a veces como verdaderas fusiones o fusiones entre iguales también son combinaciones de negocios en el sentido en que esa expresión se utiliza en esta NIIF.”

Como se puede observar esta NIIF pone más énfasis en el control que tiene que haber sobre los otros negocios para que se pueda identificar una Combinación de Negocios.

La NIIF 3 (2004) daba un enfoque más amplio para la identificación de la combinación, estableciendo que el resultado de casi todas las Combinaciones de Negocios es que el adquirente obtiene el control sobre la adquirida (ver numeral 2.4), incluyendo de esta manera a combinaciones que no implicaban la existencia del control por parte de una de las entidades involucradas.

Como se observa la NIIF revisada en 2008 incluye expresamente en la definición de Combinación de Negocios a las fusiones verdaderas. En cambio dicha modalidad de combinación no era mencionada en la NIIF 3 revisada en 2004, con lo cual se tenía que realizar un análisis de interpretación de la norma, para deducir que quedaban comprendidas en la alcance de la misma.

Por último vale la pena aclarar que es necesario la identificación de un adquirente en todas las Combinaciones de Negocios.

Contraprestación contingente

Tal como fue analizado en el numeral 2.7.1.2 cuando se mencionó el tratamiento de ajustes al costo de una Combinación de Negocios por contingencias debidas a eventos futuros, en la NIIF 3 (2004) la contraprestación contingente sólo se reconoce en la

fecha de adquisición si cumple con las condiciones de probabilidad de ocurrencia y su costo puede ser medido confiablemente.

Cuando estas condiciones se produzcan luego de la fecha de adquisición, deberá reconocerse la contraprestación mediante la realización de un ajuste que tendrá impacto en la plusvalía reconocida.

Por su parte, la NIIF 3 (2008) establece que la contraprestación contingente debe ser medida a su valor razonable en la fecha de adquisición, independientemente del grado de probabilidad o fiabilidad de la valoración, con el fin de ofrecer un panorama global del pasivo.

A su vez, una vez determinado el valor razonable de la contraprestación contingente en la fecha de adquisición, cualquier ajuste posterior que no refleje el valor razonable en la fecha de adquisición, sólo podrá afectar la plusvalía reconocida si se produce dentro del período de valoración (un año a partir de la fecha de adquisición) y es el resultado de la obtención de información adicional sobre hechos y circunstancias existentes en la fecha de adquisición.

Por el contrario, los ajustes en valores razonables que se produzcan fuera del período de valoración, se contabilizarán de conformidad con las NIIF correspondientes, lo que generalmente supondrá la contabilización en la cuenta de resultados.

Costos de adquisición

Tal como fue analizado en el numeral 2.7.1.2 en la NIIF 3 (2004) los costos de adquisición se califican como directos e indirectos, reconociéndose dentro del costo

de adquisición los directos (teniendo impacto en el valor llave), enviándose a gastos los indirectos.

Según la NIIF 3 revisada en 2008, el adquirente debe contabilizar todos los costos relativos a la adquisición (tanto los directos como los indirectos) como gastos en los períodos en que se incurren los costos y se reciben los servicios. Por lo tanto no tienen impacto en la determinación del valor llave.

Asimismo, los costos incurridos para la emisión de deuda deben ser contabilizados de acuerdo a la NIC 39 Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición y los costos de emisión de instrumentos de capital de acuerdo a la NIC 32 Instrumentos financieros: Presentación.

Adquisición por etapas

Tal como se vio en el numeral 2.7.2 las Combinaciones de Negocios se pueden realizar por etapas. La NIIF 3 (2004) especifica que cada vez que se realice una transacción, la misma será tratada en forma separada por el adquirente, es decir se utilizará la información de costo y valor razonable que exista en cada fecha de intercambio, reconociendo la plusvalía correspondiente. La plusvalía total será la suma de las plusvalías reconocidas en cada etapa.

La NIIF 3 (2008) establece que la participación por etapas se refiere a la obtención de control mediante dos o más transacciones separadas. Por consiguiente, la Combinación de Negocios se contabilizará únicamente en la fecha en que se logra el control, reconociendo la plusvalía y contabilizando los activos netos a su valor razonable únicamente con respecto a la transacción con la que se ha logrado el control, y no en relación con adquisiciones anteriores o posteriores de participaciones.

Es decir, que cualquier valoración anterior en el patrimonio a la fecha de control, se tratará como si el adquirente hubiera enajenado los intereses que mantenía previamente.

Un ejemplo para clarificar podría ser el siguiente:

Si la entidad adquirente tiene el 10% de la entidad “a ser adquirida”, esta inversión la contabilizará según la NIC 39 “Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición”.

Si en la próxima etapa obtiene el 40% de participación, deberá proceder a contabilizar la inversión según la NIC 28 Inversiones en empresas asociadas como una asociada, utilizando el método de valor patrimonial proporcional.

En la tercer etapa cuando adquiera más del 50% de participación y posea el control, deberá simular la enajenación de la participación que mantenía previamente y remedir todos los activos, pasivos y pasivos contingentes, incluso el valor llave, a sus valores justos reconociendo la pérdida o ganancia que surjan de tal revaloración.

Asimismo, cabe aclarar que una vez que fue alcanzado el control, todos los demás incrementos y disminuciones en el interés de propiedad, deberán ser tratados como transacciones entre tenedores de acciones y reportados dentro del patrimonio.

A su vez, no surgirá ningún valor llave si se incrementa la propiedad, ni se reconocerá una ganancia o pérdida por ningún decremento de la misma.

Intereses minoritarios en la entidad adquirida

Los intereses minoritarios corresponden a aquella porción del patrimonio de la adquirida que el adquirente no posee el control. Según la NIIF (2008) estos intereses minoritarios deberán valuarse utilizando alguna de la siguientes alternativas:

- i) a su valor razonable; o
- ii) por el porcentaje de participación en el valor razonable de los activos netos identificables de la entidad adquirida.

La NIIF 3(2004) contemplaba únicamente la segunda alternativa.

Para determinar el valor razonable intereses minoritarios se podrá tomar como base el valor de mercado de las acciones no mantenidas por el adquirente, siempre y cuando sea posible determinar dicho valor; de lo contrario se deberán utilizar otras técnicas de valuación.

Diferencia entre costo y valor razonable de activos, pasivos y pasivos contingentes identificables

Tal como fue analizado en el punto iv) del numeral 2.7.1.3.3 el cálculo de la plusvalía se realizaba como la diferencia entre el costo de adquisición y la suma de los valores razonables de los activos netos reconocidos.

A su vez en el caso de una combinación de negocios realizada por etapas, la plusvalía se calculaba como la suma de las plusvalías determinadas en cada una de las etapas.

En la NIIF 3 (2008) dicho cálculo se amplió de modo que se determina de la siguiente forma:

$$\begin{array}{r} \text{El costo en la fecha de adquisición} \\ + \\ \text{el importe de cualquier interés minoritario} \\ + \\ \text{el valor razonable en la fecha de adquisición de cualquier participación previamente mantenida en la} \\ \text{entidad adquirida} \\ - \\ \text{La suma de los valores razonables de los activos netos identificables adquiridos en la fecha de} \\ \text{adquisición} \\ \hline \text{Plusvalía (activo) o Ganancia} \end{array}$$

Si la diferencia resultara positiva se deberá reconocer un activo; por el contrario, si resultara negativa se tratará de una compra en términos ventajosos que se reconocerá en el estado de resultados como una ganancia. Este criterio permanece incambiado en comparación a la NIIF 3 (2004).

Como se ha especificado en párrafos precedentes, de acuerdo con la NIIF 3 (2008), los intereses minoritarios pueden medirse según a los siguientes dos criterios: la participación de los mismos en los activos netos identificables de la adquirida o por su valor razonable.

Esta elección, tendrá un impacto en el valor llave, dado que si los intereses son medidos a su valor justo, se estará reconociendo el 100% del valor llave de la entidad adquirida y no solamente la porción del adquirente en el valor llave de la adquirida. Este método se conoce como “Método de la llave full o total”.

Transacciones que no impliquen un cambio de control

La NIC 27 (2003) no hacía mención al tratamiento contable aplicar en este tipo de situaciones.

En cambio la NIC 27 (2008) establece que los cambios en la participación que no resultan de pérdida de control se contabilizarán a nivel de patrimonio de los accionistas como transacciones de los propietarios.

No se reconocerá ninguna ganancia o pérdida de estas transacciones ni se realizarán ajustes en el valor llave.

CAPÍTULO 3. TRATAMIENTO FISCAL DE LAS COMBINACIONES DE NEGOCIOS

3.1 Introducción

En virtud de analizar los efectos fiscales que tiene la enajenación del establecimiento comercial, la compra de acciones y las fusiones y escisiones, es preciso tener presente que no existe dentro del sistema tributario uruguayo normas que regulen particularmente este tema y que den una definición de estos conceptos, sino que existen normas aisladas fundamentalmente en materia del impuesto a la renta, en donde se hace referencia a lo que refiere a la gravabilidad de la venta del establecimiento comercial y a la valuación de bienes y el valor llave.

3.2 Breve descripción de algunos impuestos que integran el sistema tributario uruguayo

Dentro de la estructura tributaria uruguaya vigente en el país, son relevantes para el análisis fiscal que se realizará posteriormente, los siguientes cuatro impuestos:

- i) Impuesto a la renta
- ii) Impuesto al valor agregado
- iii) Impuesto al patrimonio
- iv) Impuesto a la transferencia de bienes inmuebles

Dentro de los impuestos a la renta, se encuentran:

- 1) Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas (IRAE), que grava las rentas provenientes de actividades empresariales (entre otras) a una tasa del 25%.
- 2) Impuesto a la Renta de las Personas Físicas (IRPF), que grava las rentas (de trabajo y de capital) obtenidas por residentes en el país, a diferentes tasas.
- 3) Impuesto a las Rentas de los No Residentes (IRNR), que grava las rentas que obtienen los no residentes en el país.

El Impuesto al Valor Agregado (IVA), grava básicamente la circulación interna de bienes y la prestación de servicios realizados a título oneroso, a una tasa básica del 22% y una tasa mínima del 10% aplicada a determinados bienes y servicios.

Por su parte, el Impuesto al Patrimonio (IP) grava el patrimonio, valuado según normas fiscales, de las empresas con una tasa del 1.5%.

Finalmente, el Impuesto a las Transmisiones Patrimoniales (ITP), grava la enajenación de inmuebles ubicados en el país a una tasa total del 4% (2% comprador y 2% vendedor).

i) Imposición a la renta

Como ya se comentó anteriormente, las normas aisladas que hacen mención al tema en estudio, se encuentran principalmente dentro del impuesto a la renta. A continuación se expone un breve resumen de las principales características de la imposición a la renta en el Uruguay.

Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas (IRAE)

El IRAE es un impuesto que grava:

- Las rentas de fuente uruguaya obtenidas por sociedades comerciales con determinada forma jurídica (básicamente las que están incluidas en la Ley N° 16.060 y otras).
- Las rentas obtenidas por personas del exterior que actúen por medio de un establecimiento permanente en el territorio nacional.
- Las rentas de empresas que no se adapten a las formas jurídicas establecidas, pero que combinen capital y trabajo para producir un resultado económico, intermediando para ello en la circulación de bienes o la prestación de servicios.

Todas estas rentas están gravadas a una tasa del 25%. A su vez el impuesto es de carácter anual y se liquida al finalizar el ejercicio económico, sin perjuicio de que las normas prevén la obligación de efectuar pagos a cuenta en forma mensual.

Para determinar la renta se admite la deducción de gastos que cumplan con las siguientes condiciones:

- Que sean necesarios para obtener y conservar la renta
- Que estén debidamente documentados
- Que constituyan para la contraparte rentas gravadas por IRAE, IRPF, IRNR o por una imposición efectiva a la renta en el exterior. Esto es conocido como la regla “candado”, que tiene como objetivo deducir el gasto siempre y cuando la contraparte tribute algún impuesto a la renta.

A su vez, se admite el cómputo de las pérdidas fiscales de ejercicios anteriores por hasta un plazo de 5 años.

Impuesto a la Renta de las Personas Físicas (IRPF)

El IRPF grava las rentas de fuente uruguaya obtenidas por personas físicas residentes en la República.

Se consideran residentes a estos efectos:

- Las personas que permanecen más de 183 días en el año civil, en territorio uruguayo (se computan las ausencias esporádicas).
- Las personas de las cuales radique en territorio nacional el núcleo principal o la base de sus actividades o de sus intereses económicos o vitales.

El impuesto está conformado por dos categorías de rentas:

- 1) Rentas del capital que están gravadas a una tasa general del 12%, salvo dividendos y utilidades pagados por contribuyentes de IRAE están gravados a una tasa del 7% e intereses provenientes de determinados depósitos a otras tasas.
- 2) Rentas de trabajo que están gravadas a tasas que van del 10% al 25%, en base a escalas de ingresos y un mínimo no imponible a aplicar.

Impuesto a las Rentas de los No Residentes (IRNR)

El IRNR grava las rentas de de fuente uruguaya obtenidas por personas físicas no residentes o entidades no residentes que no operen por medio de un establecimiento permanente en el país, como ser:

- Rentas de actividades empresariales
- Rendimientos de trabajo
- Rendimientos de capital
- Incrementos patrimoniales

Por regla general, para las rentas de trabajo y de capital son aplicables las disposiciones del IRPF y para las rentas empresariales las normas de IRAE, sin perjuicio que existen otras disposiciones que son propias de este impuesto, como ser la extensión del criterio de la fuente, donde se establece que los servicios técnicos prestados desde el exterior a contribuyentes de IRAE se consideran de fuente uruguaya.

La tasa general del impuesto es del 12% y al igual que en el IRPF los dividendos y utilidades pagados por contribuyentes de IRAE están gravados a una tasa del 7% e intereses provenientes de determinados depósitos están alcanzados por otras tasas.

ii) Impuesto al Valor Agregado (IVA)

El IVA es un impuesto que grava:

- La circulación interna de bienes a título oneroso.
- La prestación de servicios (a título oneroso) dentro del territorio nacional.
- La introducción de bienes al país (frontera aduanera).

- La agregación de valor en la construcción de inmuebles no afectados a actividades gravadas por IVA, IRAE e IMEBA.

Son contribuyentes de este impuesto, los contribuyentes de IRAE, quienes obtengan rentas comprendida en el IRPF y hayan optado por tributar IRAE, los contribuyentes de IRPF por los servicios personales prestados fuera de la relación de dependencia, quienes realicen actos gravados y sean contribuyentes del IRNR por rentas de actividades empresariales y asimiladas o por rendimientos de trabajo, los entes autónomos y servicios descentralizados que integran el dominio industrial y comercial del Estado, entre otros.

En un esquema de liquidación simplificado diríamos que el impuesto se calcula como:

- + IVA ventas
- IVA de hechos que se hayan vuelto incobrables
- IVA correspondiente a compras en plaza o importaciones de bienes y servicios asociados directa o indirectamente al costo de operaciones gravadas
- IVA correspondiente a compras en plaza o importaciones de bienes y servicios asociados directa o indirectamente al costo de operaciones de exportación

Débito/Crédito fiscal

La tasa básica del impuesto asciende al 22%, sin perjuicio de que también existe una tasa mínima de un 10%, que aplica principalmente artículos de primera necesidad, a medicamentos y especialidades farmacéuticas, a ciertos servicios prestados por hoteles relacionados con hospedaje, al servicio de transporte terrestre de pasajeros, entre otros.

3.3 Adquisición de activos netos

Dentro de este punto se analizará las tres formas que se pueden presentar cuando se adquiere los activos netos de otra entidad. Básicamente se puede realizar la compra de la totalidad del establecimiento comercial (la totalidad de los activos y pasivos de una entidad), la compra parcial del establecimiento comercial o la compra de activos individuales.

3.3.1 Concepto de establecimiento comercial

Para comenzar este análisis es preciso tener presente que no existe una definición legal de establecimiento comercial. Si bien existen dos leyes que regulan la enajenación y la promesa de enajenación del establecimiento comercial, la Ley N°2.904 de 26/09/1904 y la Ley 14.433 de 30/09/1975, ninguna define lo que se entiende por establecimiento comercial.

Con lo cual es la doctrina la que se ha encargado de discutir este concepto.

Por ejemplo, dentro de las definiciones doctrinarias de establecimiento comercial se encuentra la elaborada por el escribano J. Schwartz, quien establece lo siguiente; “una universalidad mueble integrada por un conjunto de bienes muebles materiales e inmateriales destinados al desarrollo de un actividad comercial organizada para la producción o comercialización de bienes o prestación de servicios.”

Es decir, el establecimiento comercial es la unión de diversos bienes individuales, que se caracteriza por tener un mayor valor que la suma de dichos bienes considerados individualmente.

Es una universalidad que reúne bienes de distinta índole (corporales, incorporables, consumibles, fijos, etc.) que conservan su naturaleza jurídica, destinados a desarrollar una determinada actividad en forma organizada.

Dentro de los bienes corporales que integran el establecimiento comercial se encuentran inmuebles, maquinarias, muebles y útiles, mercaderías, etc., mientras que dentro de los bienes incorporales se encuentran marcas, patentes, valor llave, etc.

A su vez, tampoco existe una definición tributaria de establecimiento comercial dentro del marco del Derecho Tributario, sino que, como se mencionó al inicio del presente capítulo, existen normas aisladas, principalmente en materia del impuesto a la renta.

En lo que respecta a la naturaleza del establecimiento comercial, la Administración fiscal, así como parte de la doctrina, lo ha tratado como un conjunto heterogéneo de bienes, siendo éste el criterio que se aplica en la práctica a la hora de determinar los resultados e impuestos aplicados a la operación de transferencia del mismo.

En definitiva, en la práctica, la carencia de una definición jurídica, puede crear dificultades a la hora de evaluar la realidad económica a la cual nos enfrentamos para verificar si se está o no ante la venta de un establecimiento comercial.

Sin embargo, desde una opinión personal, consideramos que existen definiciones lo suficientemente bien elaboradas, como la mencionada en párrafos precedentes, que dejan evidencias claras cuando se está frente a la enajenación del establecimiento comercial.

3.3.2 Régimen tributario

A continuación se analizará el tratamiento que se aplica en el marco del sistema tributario uruguayo a este tipo de operaciones. Para ello, se verá en los diferentes impuestos, las consecuencias tanto para el enajenante como para el adquirente.

3.3.2.1 Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas (IRAE)

En cuanto al Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas (IRAE), lo referido a la enajenación de establecimiento comercial se encuentra incluido en el Título 4 del Texto Ordenado 1996 y en el Decreto 150/007 reglamentario de IRAE.

3.3.2.1.1 Tratamiento para el enajenante

En este punto nos encontramos frente a la venta del establecimiento comercial, por parte de una empresa uruguaya. Es decir se trata de una empresa que vende todos sus activos netos y es contribuyente de IRAE, obtiene rentas comprendidas en el mismo y por lo tanto se analizará si tributará sobre el resultado de la enajenación.

En virtud de lo anterior, la norma de IRAE incluye expresamente como renta bruta al resultado por enajenación de establecimiento comercial en el artículo 17 literal F) de Título 4 del T.O. 1996 en la redacción dada por la Ley N° 18.083:

“Constituirán, asimismo, renta bruta:...

F) El resultado de la enajenación de establecimientos o casas de comercio. Como fecha de la enajenación se tomará la de la efectiva entrega del establecimiento, lo que deberá probarse en forma fehaciente a juicio de la Dirección General Impositiva.”

Por lo tanto la renta bruta, derivada de la enajenación de establecimiento comercial, será computada por el enajenante en el ejercicio que se haya efectivizado el traspaso del establecimiento.

En lo que respecta a la determinación de la renta, la misma se determina como la diferencia entre el precio de venta de la operación y el valor fiscal de los bienes transferidos, según lo establece el artículo 18 del Decreto 150/007:

“El resultado de las operaciones que importen modificaciones en la titularidad de una empresa se determinará por diferencia entre el precio de la operación y el valor fiscal del patrimonio transferido.”

El esquema de liquidación sería el siguiente:

$$\begin{array}{r} \text{Precio} \\ \text{(Valor fiscal de bienes transferidos)} \\ \hline \text{Resultado por enajenación} \\ * 25\% \\ \hline \text{IRAE} \end{array}$$

De este esquema de liquidación se destacan algunas consideraciones importantes:

Precio: Debe ser fijado razonablemente, por ejemplo a valores de mercado de los bienes transferidos, ya que la Administración podría cuestionarlo, por considerar que se trató de disminuir la renta computable de la operación y no se fijó debidamente.

Aunque probablemente, por un tema de sinergia, el precio se fije superior en la mayoría de las operaciones que el valor de mercado de los bienes transferidos.

Valor fiscal de los bienes transferidos: Es importante destacar, que existen normas de valuación y ajustes específicos en materia de IRAE para determinados activos y pasivos. Por ejemplo en lo que tiene que ver con activo fijo, el Decreto 150/007 reglamentario de IRAE, establece que los mismos serán actualizados mediante el uso del IPPN (índice de precios al productor de productos nacionales).

También establece porcentajes de amortización para determinados bienes, como por ejemplo, para las mejoras de los bienes inmuebles urbanos y suburbanos, se fija en un 2% anual. En cambio contablemente puede que se asuma otra política de amortización de dichos bienes y además solo se admite la revaluación por tasación.

Por lo tanto, puede que el valor fiscal de los bienes transferidos difiera con el cálculo contable de dicho valor, dado que pueden existir diferencias entre la valuación fiscal y contable de los mismos bienes.

Como consecuencia de lo anterior, al momento de determinar la renta computable, se deberá ajustar a valores fiscales los bienes que serán objeto de transferencia. En este caso, los mismos corresponden a la totalidad de los activos netos de la entidad.

Resultado negativo: A su vez, sin perjuicio del párrafo anterior, si el resultado de la enajenación resultara negativo, el mismo constituye una pérdida deducible para el enajenante.

Tal como se analizará posteriormente, esto se debe a que para el comprador ese menor precio pagado constituye una ganancia bruta gravada por IRAE según lo ha expresado por la Administración fiscal en Consulta N° 4599.

3.3.2.1.2 Tratamiento para el adquirente

En este caso vamos a analizar qué normas en materia del IRAE son aplicables a una empresa contribuyente de dicho impuesto que adquiere un establecimiento comercial.

El artículo 33 del Título 4 de IRAE establece lo siguiente:

“En los casos de enajenación de establecimientos o casas de comercio que realicen actividades gravadas, el adquirente deberá mantener el mismo valor fiscal de los bienes de la empresa al momento de su enajenación.”

Según lo establece este artículo, los activos y pasivos transferidos en la operación ingresarán al patrimonio del adquirente a los mismos valores fiscales que estaban en el patrimonio del vendedor, al momento de la enajenación. Es decir, que imposibilita al adquirente a valorar los bienes por el valor que efectivamente pagó por los mismos, que en general se corresponde a un valor de mercado.

Como consecuencia de lo anterior, la empresa adquirente deberá disponer de los valores fiscales de la empresa adquirida a la fecha de la operación. Para obtener los mismos, se le exigirá a la empresa adquirida la última declaración de impuestos confeccionada, así como el cálculo de los valores fiscales de los bienes transferidos en la fecha de la operación.

En la práctica es muy común que se practique previamente a la adquisición, un “Due Dilligence” a la empresa adquirida, con el fin de evaluar la confiabilidad y exactitud de la información fiscal presentada por dicha entidad, así como también posibles contingencias que puedan surgir en un futuro.

Por otra parte, el inciso primero del artículo 72 del Decreto 150/007 dispone:

“En los casos de enajenación de empresas que desarrollen actividades gravadas, transformación, fusión o escisión de sociedades, y demás operaciones análogas, la sucesora mantendrá el valor fiscal de los bienes de la antecesora, así como los regímenes de valuación y de amortización.”

Este artículo va más allá y dispone que también deban mantenerse los regímenes de amortización de los activos de la antecesora, con lo cual no le permite al adquirente adecuar los plazos de amortización conforme a sus criterios.

A su vez, el segundo inciso del mismo artículo establece lo siguiente:

“La diferencia entre el precio de venta y el valor fiscal de los bienes transferidos, si aquél hubiera significado una inversión real para la empresa sucesora, constituirá el valor llave.”

Este inciso define otro elemento que surge de la transferencia del establecimiento comercial, el valor llave. Lo define como la diferencia entre el precio pagado y el valor fiscal de los bienes transferidos.

Tomando en cuenta que los pasivos asumidos por el adquirente forman parte del precio de la operación, el valor llave se determina de acuerdo al siguiente esquema:

$$\begin{array}{c} \text{Precio pagado + Pasivos asumidos} \\ \text{(Activos adquiridos)} \\ \text{Valor llave} \end{array}$$

Como se observa, el esquema de determinación del valor llave para el tratamiento fiscal no difiere con el comentado en capítulos anteriores para el tratamiento contable.

La forma de cálculo es la misma, sin embargo, hay que tener presente las diferencias que pueden existir entre lo contable y fiscal en lo que respecta a la valuación y ajustes de los activos y pasivos involucrados, por este motivo el valor llave fiscal y contable podrían ser distintos.

A su vez, según lo establece el literal G) del artículo 24 del Título 4 de IRAE, no se puede deducir la amortización del valor llave, por lo tanto permanece en el activo del adquirente indefinidamente.

Vale aclarar, que se mantendrá indefinidamente en el activo del adquirente siempre y cuando no se venda el negocio que dio origen a dicho valor llave.

El literal G) del mencionado artículo establece:

“Tampoco serán deducibles:.....

G) Amortizaciones de llaves.”

El fundamento para esto se basa en que para que sea deducible la amortización del valor llave, el mismo debería tener una vida útil definida, sobre la cual poder calcular la depreciación.

Sin embargo, no se puede estimar con suficiente fiabilidad cuantos años de vida útil tendrá el valor llave, a no ser que se estime como vida útil los años que le quedan al negocio para seguir en marcha. Este criterio, implica apartarse del principio de “gestión continuada” que establece el Marco Conceptual, donde la preparación del

estado financiero de una entidad se prepara sobre la base que la empresa está en funcionamiento y seguirá en un futuro previsible.

Es por este motivo, que el valor llave tiene una vida útil indefinida, con lo cual, a nuestro entender la norma fiscal para simplificar el tratamiento, excluye de las pérdidas admitidas para el IRAE la amortización.

En definitiva, el tratamiento fiscal de la amortización se alinea con el tratamiento contable analizado en el capítulo anterior (numeral 2.7.1.3.3), dado que tampoco se debe amortizar el valor llave, aunque a diferencia de lo fiscal, se admite el reconocimiento de pérdidas por deterioro calculadas en base a test deterioro, que se practican con determinada periodicidad.

Por otra parte, como se comentó en párrafos precedentes, el valor llave (positivo) no constituye una pérdida para el comprador sino que representa un activo para el mismo, mientras que para el vendedor representa el resultado por el cual deberá tributar impuesto a la renta.

Es decir, cuando el valor llave constituye un resultado positivo para el vendedor, éste deberá tributar IRAE por el mismo, mientras que para el adquiriente es un activo que deberá reconocer en su contabilidad fiscal no pudiendo amortizarlo.

Sin embargo, puede suceder que el adquiriente realice el negocio en condiciones ventajosas y pague un precio inferior al valor de los bienes transferidos. Esa diferencia constituye una pérdida para el vendedor pero un resultado positivo para el comprador, esto es lo que se denomina valor llave negativo y se analizará a continuación.

3.3.2.1.2.1 Tratamiento del valor llave negativo

De acuerdo con el criterio que la Administración mantuvo en el pasado, esa pérdida para el vendedor, o ese menor valor pagado por los bienes adquiridos por el comprador, no significaba una ganancia gravada por impuesto, sino que dicha diferencia era una rectificación al monto del capital.

En su momento, a través de la Consulta N° 3753 con fecha de publicación 1/10/1997, la Administración opinó al respecto;

“Entendemos que por una razón de simetría, el menor valor pagado por los bienes adquiridos no significa una ganancia; esa diferencia supondrá una rectificación al monto del capital pero no una utilidad.

Si bien la ley establece que constituye renta bruta todo aumento de patrimonio (literal G, artículo 10, Título 4), la disposición no puede ser tomada al pie de la letra. Así por ejemplo, las integraciones de capital no son renta bruta aunque significan un aumento de patrimonio, lo mismo que las rentas exentas y las de fuente extranjera.”

La posición de la Administración en ese momento era clara, como el valor llave positivo no se puede amortizar, entonces el valor llave negativo para el adquirente no representa una ganancia, es decir que existe una simetría entre los dos tratamientos.

Pero posteriormente, a través de la Consulta N° 4599, con fecha de publicación 1/03/2007, el Fisco cambió su posición estableciendo;

“La diferencia entre el precio de la operación y el patrimonio absorbido constituirá para la empresa A un valor llave, que en caso de ser positivo deberá mantenerlo en el

activo sin amortizarlo ni revalorarlo (artículo 95 Decreto N° 840/988 de 14.12.988), y en caso de ser negativo constituirá renta bruta del ejercicio.”

Según se observa, la Administración cambió su posición dejando de lado el concepto de simetría y estableció que el valor llave negativo o menor valor pagado por los activos, constituye para el comprador una ganancia gravada por IRAE.

A continuación se analizará el posible fundamento de este cambio:

Con la hoy derogada NIC 22 revisada en 1993, el valor llave negativo era tratado al igual que la posición anterior de la Administración, como una rectificación al capital y no como un resultado.

Sin embargo, la NIC 22 revisada en 1998, cambia de criterio y establece que el adquirente deberá reconocer en el resultado del período una ganancia asociada al valor llave negativo.

Asimismo, la NIIF 3 revisada 2004 mantiene el criterio de reconocer una ganancia por el exceso en los valores justos de los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables sobre el costo de la combinación (valor llave negativo), aunque difiere en la método de reconocimiento de dicha ganancia, con respecto a la NIC 22.

Por lo tanto, se podría considerar que el cambio de posición de la Administración se fundamenta en que se procuró estar alineado con el tratamiento contable que se le proporciona al valor llave negativo, es decir, que el adquirente reconozca una ganancia.

Sin embargo, si se compara la fecha donde la norma contable considera al valor llave negativo como ganancia (año 1998) con la fecha de la mencionada Consulta N° 4599,

donde recién la Administración reconoce una ganancia (año 2007), queda en evidencia que la verdadera intención no se debió a la convergencia con el tratamiento contable, sino simplemente se debe a un cambio de criterio, dado que pasaron muchos años para que dicho organismo tome ésta posición.

3.3.2.1.3 La forma del cálculo del valor llave y las distorsiones que genera

En este punto se analizará las consecuencias negativas que tiene la forma de cálculo del valor llave para el adquirente y para el enajenante.

Como se mencionó anteriormente, el valor llave surge de la diferencia entre el precio y el costo fiscal de los bienes que tenía la empresa adquirida.

Las críticas que hace la mayor parte de la doctrina son:

Los bienes no están valuados al valor de mercado, con lo cual esto genera que el valor llave se vea constituido por dos componentes:

- Un valor llave económico (que en general comprende, el valor de la clientela, canales de comercialización, contratos y otros elementos que conforman el negocio y que no fueron reconocidos en la contabilidad), y;
- Una renta correspondiente a la transferencia de los bienes.

Según la doctrina este último componente sería eliminado si los bienes se computarían al valor de mercado, valor que en situaciones normales se hubiera pagado por los mismos. Esto implicaría un resultado por enajenación menor, dado que probablemente la diferencia entre el precio y valor de mercados sea menor a la

diferencia del precio y el costo fiscal de los bienes. En consecuencia surgiría una renta menor sobre la cual tributará el enajenante.

A su vez, para el comprador significaría un valor llave menor, con lo cual un activo menor y por lo tanto una carga menor de impuesto al patrimonio (se analizará posteriormente en el numeral 3.3.2.3).

Doble imposición a la renta: Según se vio anteriormente, las normas de IRAE impiden amortizar el valor llave. Esto crea una distorsión, dado que el vendedor tributó IRAE por dicho valor al realizar la enajenación (sobre un valor mal determinado según lo visto en el punto anterior) y no se permite amortizar una parte importante del costo de los bienes adquiridos, que a su vez están al valor fiscal que tenían para la parte vendedora.

Como consecuencia, cuando la parte compradora venda estos bienes adquiridos en la transacción deberá tributar IRAE sobre el precio de venta (valor de mercado de los bienes) menos el costo fiscal de los bienes (valor fiscal de los tenía anteriormente la parte vendedora), con lo cual la renta no es otra, que la misma sobre la cual tributó el vendedor al momento de la enajenación del establecimiento comercial.

En definitiva, esto genera una doble imposición a la renta, que es el resultado de la forma de determinación del valor de los bienes transferidos y de la imposibilidad de deducir el valor llave.

3.3.2.2 Impuesto al Valor Agregado (IVA)

Siguiendo con el mismo lineamiento que para IRAE, ahora nos encontramos frente al tratamiento de la enajenación de establecimiento comercial en el Impuesto al Valor

Agregado, asumiendo que tanto el enajenante como el adquirente son empresas sujetos pasivos de IRAE y por lo tanto sujetos pasivos de IVA.

La enajenación de establecimiento comercial como tal no se encuentra regulada en el IVA, dado que no hay normas en materia de este impuesto que refieran a enajenación de “elementos” en particular, sin embargo, al tratarse de una circulación de bienes, dicha operación se encuentra gravada por el impuesto.

3.3.2.2.1 Tratamiento para el enajenante

Hay dos posturas respecto al tratamiento de la venta del establecimiento comercial frente al IVA:

- La venta implica la transferencia de determinados bienes individualmente considerados a su costo fiscal y se le aplica la tasa correspondiente a cada uno de ellos.
- La venta implica la transferencia de un solo bien y se grava a la tasa básica.

Ambas posturas, se fundamentan en las diferentes definiciones que se adoptan a la hora de definir el establecimiento comercial, tal como se vio en el inicio de este capítulo.

Por consiguiente, genera que el tratamiento en el IVA tenga también varias opciones posibles, dependiendo de la definición de establecimiento comercial que se adopte.

Según lo expuesto en párrafos anteriores, se lo define principalmente como “un conjunto de elementos heterogéneos” o como “un bien”, con lo cual, se observa que

las diferentes posturas están relacionadas con las variadas definiciones existentes dentro de la doctrina.

Sin perjuicio de lo anterior, la postura de la Administración, y la que se adopta en la práctica, es la primera (transferencia de determinados bienes individualmente considerados).

La misma consiste en utilizar el mismo criterio visto para el IRAE, que es el siguiente:

- i) Valuar los bienes individualmente a su costo fiscal, y aplicarles la tasa del impuesto a los que están gravados (algunos pueden estar exentos, ejemplo: cesiones de créditos) y ;
- ii) a la diferencia entre el precio de venta y el costo fiscal de los bienes transferidos (valor llave) aplicarle la tasa básica del impuesto.

Es de interés, previo a avanzar en este tema, analizar la razón por la cual el valor llave se encuentra gravado por IVA.

A continuación se transcribe el artículo 2° de Título 10 de IVA, donde se define lo que se entiende por circulación de bienes (operación gravada por IVA según artículo 1° del mismo Título);

“Por circulación de bienes se entenderá toda operación a título oneroso que tenga por objeto la entrega de bienes con transferencia del derecho de propiedad o que dé a quien los recibe la facultad de disponer económicamente de ellos como si fuera su propietario.”

El valor llave, que representa entre otras cosas, el valor de la clientela, la ubicación física, productos diferenciados, marca, publicidad, relaciones comerciales, amplia y sólida clientela, como se analizó anteriormente, ya existía previo a la operación de intercambio, pero el adquirente no lo reconoció en su contabilidad (ver punto iv numeral 2.7.1.3.3).

Al materializarse la operación de transferencia del establecimiento comercial, el enajenante está cediendo dicho valor al comprador, para que éste lo utilice en su negocio.

Esta operación constituye una enajenación de un bien, que es inmaterial (no tiene sustancia física) y que es a título oneroso (el comprador paga una contraprestación).

Por lo tanto considerando la definición que establece el Título de IVA, la venta del valor llave estará alcanzada por dicho impuesto.

Lo expuesto en los párrafos anteriores supone que el valor llave es positivo, pero como se mencionó en el IRAE, puede ocurrir que dicho valor resulte negativo para el vendedor (precio menor al costo fiscal de los bienes). En este caso el tratamiento en el IVA es el siguiente:

- i) Se calcula el importe gravado por el impuesto, que es igual al costo fiscal de los bienes gravados (ídem cuando valor llave es positivo).
- ii) Al importe calculado en i) se le resta a prorrata (relación = activos gravados/activos transferidos) el monto del valor llave negativo.

El importe calculado en i), se podría hallar tomando en cuenta los valores de mercado en lugar del valor fiscal de los bienes, pero como se analizó anteriormente la

Administración adopta el criterio de valuación a valores fiscales de los bienes a la hora de calcular la renta que surge de la operación de transferencia del establecimiento comercial. Esto se debe a que el comprador deberá mantener esos bienes con el mismo valor fiscal que los tenía el vendedor.

Por lo tanto, al igual que en el valor llave positivo, la forma de cálculo es la misma, pero la diferencia radica en el resultado, dado que no existe una ganancia a la cual gravar por IVA, sino que se origina una pérdida que se distribuye en proporción entre los bienes gravados objeto de transferencia.

Esto genera distorsiones en el cálculo del valor llave como se analizó en el IRAE y se verá mas adelante con respecto al IVA.

3.3.2.2.2 Tratamiento para el adquiriente

Para el adquiriente el tratamiento es más sencillo, ya que al tratarse de una operación gravada por IVA, no escapa al tratamiento de las operaciones habituales de la empresa, en la cual el adquiriente tiene un IVA compras para descontar en su liquidación.

Dependiendo de la estructura de ingresos de la empresa, dicho IVA podrá descontarse íntegramente (en el caso de que esté asociado a operaciones gravadas o de exportación) o solamente una parte del mismo (cuando obtiene ingresos gravados y no gravados). En el caso de que la empresa realice operaciones exentas o no comprendidas, la parte asociada a dichas operaciones, constituirá un costo para el adquiriente.

Sin perjuicio de lo anterior, en el caso de que se pueda descontar todo el IVA, es decir cuando no hay costo para el adquiriente, igualmente es conveniente destacar que existe un costo financiero asociado, ya que generalmente de estas operaciones surge un IVA compras importante, que la empresa logrará descontar luego de un cierto período de tiempo.

Documentación

Vale la pena mencionar un aspecto importante en este numeral.

Para que el comprador pueda deducir el IVA compras asociado a la operación de transferencia, dicho impuesto debe estar documentado debidamente.

El Decreto 220/998 de IVA en su artículo 124 establece al respecto;

“La falta de discriminación del impuesto, cuando corresponda, o la carencia de los requisitos formales o esenciales que deban cumplir los documentos emitidos no darán lugar al cómputo del crédito fiscal respectivo, sin perjuicio de las sanciones que correspondan.”

A su vez, con respecto a las formalidades de la documentación, la Administración fiscal a través de varios decretos y resoluciones (que no es de interés desarrollar en esta investigación) establece qué requisitos debe cumplir la documentación para que el comprador pueda deducir el impuesto incluido en las compras.

Tratándose la transferencia del establecimiento comercial de una operación gravada por el impuesto y que da lugar a un crédito fiscal al comprador, la misma no escapa de este tratamiento.

Por lo tanto dicha operación deberá contar con la documentación adecuada, donde se discrimine correctamente el impuesto, para que el comprador logre descontar el IVA compras asociado a la operación.

En la práctica se instrumenta un contrato de venta y de promesa de venta del establecimiento comercial (regulados por la Ley N° 2.904 y la Ley N°14.433) en el que se fijan las condiciones y el precio.

Sin embargo, en dicho contrato no se discrimina el impuesto con lo cual no estaría bien documentado. Por lo tanto a nuestro entender debe existir una factura de venta donde se documente la venta del establecimiento comercial de modo que el comprador puede descontar el impuesto sin problemas.

3.3.2.2.3 La forma de cálculo del valor llave y las distorsiones que genera

Las distorsiones analizadas en el cálculo del valor llave para el IRAE también generan consecuencias negativas en el IVA.

La consecuencia mayor de su forma de cálculo es una sobrevaluación del IVA ventas dado que el valor llave está gravado a tasa básica y pueden haber casos de bienes que al transferirse estén exentos o que se graven a la tasa mínima. Esto dado que el valor llave tendrá incluido la diferencia entre el valor de mercado de los bienes exentos y el costo fiscal de los mismos.

En definitiva, el vendedor pagará un IVA ventas mayor, dada la sobrevaluación antes mencionada y el comprador tendrá un IVA compras mayor para deducir, que implicará un mayor costo financiero según lo visto en el numeral anterior.

3.3.2.3 Impuesto al Patrimonio

Como se comentó en numerales anteriores, de la operación de enajenación del establecimiento comercial puede surgir un valor llave, que en caso de que sea positivo, formará parte del activo fiscal del adquirente.

Dicho activo permanecerá indefinidamente en el patrimonio del adquirente, ya que no se podrá amortizar (nos remitimos a lo comentado para IRAE), tributando a la tasa del 1.5% sobre su valor todos los años.

Es importante aclarar que permanecerá indefinidamente en el patrimonio del adquirente siempre y cuando se continúe con el negocio que se adquirió, dado que si se discontinúa (por ejemplo si se vende el establecimiento comercial que generó la llave o se liquida), dejaría de existir el establecimiento comercial como tal y por ende también dejaría de existir el activo valor llave.

Por otra parte, de la negociación entre el comprador y vendedor puede surgir que el adquirente difiera el pago correspondiente a la compra del establecimiento, es decir que asuma un pasivo a cancelar en un determinado plazo.

Es de interés, analizar la naturaleza de dicho pasivo a los efectos de su deducción o no en la liquidación del impuesto al patrimonio del comprador.

El literal C) del inciso cuarto del artículo 15 del Título 14 de IP establece, entre otros, que solo serán deducibles del pasivo;

“Las deudas contraídas con proveedores de bienes y servicios de todo tipo, salvo préstamos, colocaciones, garantías y saldos de precios de importaciones, siempre que dichos bienes y servicios se destinen a la actividad del deudor.

Las deudas a que refiere este literal, cuyo acreedor sea una persona de Derecho Público no contribuyente de este impuesto, no serán deducibles.”

Se puede observar, que el pasivo asumido por el comprador corresponde a una deuda asumida por compra de bienes (corporales, por ejemplo; bienes de uso e incorporales, por ejemplo; valor llave), por lo tanto sería un pasivo admitido para la liquidación del IP.

3.3.2.4 Impuesto a las Transmisiones Patrimoniales (ITP)

Según el Título 19 del T.O. 1996 el ITP grava la enajenación de bienes inmuebles ubicados en el país. Por lo tanto, si dentro de la transferencia de bienes se encuentra un inmueble, se deberá tributar este impuesto al momento de la enajenación del mismo.

El monto imponible es igual al valor real de catastro del inmueble vigente en el momento que se configure la enajenación actualizado de acuerdo a la variación del IPC operada entre el mes en que tuvo lugar la fijación y el anterior al de dicha enajenación.

A su vez, si la actualización determina un valor mayor que el precio establecido, el monto imponible será dicho precio, según lo establece el literal A) del artículo 4 del Título 19 T.O. 1996;

“A) Para actos y hechos relativos a bienes inmuebles, el valor real fijado de acuerdo con el artículo 10° del Título I de este Texto Ordenado y vigente en el momento en que se configure el hecho gravado, actualizado de acuerdo con la variación operada en el índice de precios al consumo entre el mes en que la fijación tuvo lugar y el anterior al de dicha configuración

Si esa actualización determinare un valor mayor que el precio establecido en cualesquiera de los actos jurídicos a que refieren los literales A), B) y C) del artículo 1° de este Título, el monto imponible, en tales casos, será dicho precio.”

La tasa del impuesto es del 4%, y se divide en partes iguales (2%) entre el enajenante y el adquirente.

3.3.3 Enajenación parcial del establecimiento comercial y su diferencia con la venta de activos aislados

Como ocurre con la enajenación total del establecimiento comercial, tampoco existe una definición legal de enajenación parcial.

Sin embargo, para determinar cuándo se está en presencia de la enajenación parcial del establecimiento comercial basta con remitirse a lo mencionado en la definición del concepto de enajenación total, con la particularidad en este caso de que el vendedor no se desprende de la totalidad de los activos netos de la empresa sino de una parte.

Dicha parte debe cumplir con la condición de constituir un negocio, que el comprador tiene ánimo de continuar.

Un ejemplo de enajenación parcial se plantea en la Consulta N° 4.544 de 27/01/2006 donde una empresa cuenta con dos unidades de negocios, por un lado la de venta de equipos y por otro de prestación de servicios de forma mensual a un conjunto de usuarios de los mismos. La empresa proyecta transferir la cartera de clientes de los servicios que pasará a ser responsabilidad de la empresa adquiriente.

La enajenación parcial del establecimiento comercial también se encuentra gravada por IRAE e IVA, inclusive el propio Título 4 de IRAE en el literal G) del artículo 17, lo menciona:

“Constituirán, asimismo, renta bruta:

.....

G) El resultado de la liquidación total o parcial de establecimientos o casas de Comercio.”

Con lo cual, todas las apreciaciones mencionadas en los numerales anteriores para la enajenación total del establecimiento comercial, son aplicables a este caso.

Sin embargo, el problema está en saber cuándo se está frente a la venta parcial de un establecimiento comercial y no a la venta de activos aislados.

En la práctica, probablemente la compra de un solo activo y la asunción de un solo pasivo no constituyan la adquisición de un establecimiento comercial y no deba ser tratado como tal. En cambio, la compra de todos los activos con el ánimo de seguir con el negocio será una compraventa de establecimiento comercial, aunque no se asuma ningún pasivo.

Desde el punto de vista del vendedor, el tratamiento en el IRAE no tendrá un impacto diferente si se trata de la venta de un establecimiento comercial o de activos aislados,

dado que igualmente obtiene la misma renta (precio – valor fiscal de los bienes transferidos) por la cual tributará dicho impuesto. En cuanto al IVA, la diferencia está, en que en la venta de activos aislados, no habrá un valor llave sobre el cual gravar a la tasa básica.

Por ejemplo; si se vende un activo aislado que está exento de IVA como es la maquinaria agrícola, en la operación no surgiría un IVA ventas, sin embargo si vender esa maquinaria implica desprenderse del negocio, surgiría el IVA ventas que tiene asociado la venta de la llave.

En cambio desde el punto de vista del adquiriente, las consecuencias son diferentes dependiendo si se está frente a la compra de un establecimiento comercial o a la compra de activos aislados.

Para el comprador implica, que exista o no un valor llave que deberá mantener en el activo, si tiene que mantener los mismos costos fiscales de los bienes adquiridos y qué criterios de amortización debe utilizar para dichos bienes.

Por lo tanto, si la operación califica como compra de activos aislados o compra del establecimiento comercial el impacto más significativo lo tiene el adquiriente.

Sin perjuicio de lo anterior, tomar en cuenta la documentación involucrada en la transacción es de vital importancia. Esto porque posiblemente la venta de un activo aislado se documente en un factura que utiliza la empresa para la venta de cualquier otro bien.

Sin embargo, si se pretende vender un negocio probablemente se instrumente otra forma de documentación (contrato) como la mencionada en el numeral 3.3.2.2.2.

Con el objetivo de fortalecer este análisis se presenta a continuación un cuadro comparativo:

Concepto	Compra de establecimiento comercial	Compra de activos aislados
Venta del negocio	Si	No
Contrato de promesa de venta	Si	No
Factura “común” de venta	No	Si
Computar bienes por el valor pagado	No	Si
Computar bienes por valor fiscal del vendedor	Si	No
Mismo criterios de amortización que el vendedor	Si	No
Valor llave en el activo o valor llave negativo	Si	No

3.4 Compra de acciones, cuotas o partes de interés

3.4.1 Introducción y conceptos

Otra de las modalidades por las cuales una empresa puede combinarse con otra u otras es mediante la compra de acciones, cuotas o partes de interés de otra empresa.

Es de interés antes de comenzar a analizar el régimen tributario aplicable a este tipo de combinación, puntualizar brevemente algunas características que presentan las acciones, cuotas o partes de interés.

Acciones

Dado que en la normativa legal no existe una definición explícita de acción, la doctrina se ha ocupado de definirla como un título o documento que representa ordinariamente la parte fraccionaria en que se divide el capital de una sociedad anónima y que por determinación de su estatuto y de la ley, acuerda a su propietario derechos y obligaciones respecto de la sociedad, los demás accionistas y de terceros.

A su vez, remitiéndose a la Ley N° 16.060 de Sociedades Comerciales, la misma distingue dos tipos de acciones:

- nominativas: se emiten a nombre de un accionista determinado y se transfieren mediante su endoso e inscripción en el Libro de Registro de Acciones Nominativas.
- al portador: se emiten en forma innominada y se transfieren por su simple entrega física.

- escriturales: son las acciones que no se representan en títulos negociables.

Por su parte, dicha norma establece que la transmisión de las acciones será libre y establece una serie de requisitos y formalidades a cumplir principalmente en materia de acciones nominativas, que no es de interés analizar para esta investigación.

Cuotas o partes de interés

Al igual que en la acciones, no existe una definición legal de partes de interés o cuotas sociales.

Dentro de la doctrina se definen como aquella parte que representa la participación del socio en el capital social. Dicha participación le atribuye la calidad de socio en el contrato social de la sociedad.

La cesión de cuotas sociales se encuentra regulada en el artículo 232 de la Ley N° 16.060 el cual establece un régimen especial para la cesión de cuotas a un tercero que no puede renunciarse por cláusula en contrario en el contrato social.

La cesión requiere acuerdo de socios que represente el 75% del capital social, cuando son más de cinco, y acuerdo unánime cuando son menos.

El mecanismo se basa en primer lugar, en la comunicación del cedente a los demás socios, no a la sociedad y una vez recibida la comunicación los socios tienen un plazo de quince días para pronunciarse, y en caso de no hacerlo, su silencio tendrá valor de consentimiento.

A su vez, la norma establece una serie de formalidades a seguir en el caso que el pronunciamiento de los demás socios niegue la posibilidad de ceder, que no es de interés analizar.

Por otra parte, en lo referente a la cesión de cuotas entre socios la ley establece que la misma es libre, excepto por las limitaciones que establezca el contrato social o cuando varíe el régimen legal de mayorías.

3.4.2 Régimen tributario

Una vez mencionadas determinadas características que presentan las acciones y las cuotas o partes de interés, se procederá a analizar el tratamiento fiscal aplicable en el marco del sistema tributario uruguayo para dichas modalidades de combinación.

El análisis se realizará diferenciando si el enajenante o comprador se trata de una empresa o de una persona física residente o no residente.

3.4.2.1 Tratamiento para el enajenante – empresa uruguaya

En este punto se analizarán los efectos fiscales de la venta de acciones o participaciones en otras sociedades por parte de una empresa uruguaya contribuyente de IRAE e IVA.

3.4.2.1.1 Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas (IRAE)

En lo que tiene que ver con el IRAE, el resultado por la venta de acciones o participaciones se encuentra gravado por dicho impuesto.

El literal M) del artículo 52 del Título 4 de IRAE, en la redacción dada por el artículo 786° de la Ley N° 18.719 de 27.12.2010, establece que estarán exentos:

“M) Los dividendos o utilidades y las variaciones patrimoniales derivadas de la tenencia de participaciones de capital. Interpretase que la exoneración a que refiere este literal no comprende las rentas originadas en la enajenación de participaciones de capital.”

Según se observa, la norma exonera el resultado por tenencia de participaciones de capital, pero no así el resultado por enajenación de las mismas.

Esto no estaba tan claro inicialmente, dado que el mencionado artículo 786° de la Ley N° 18.719, fue el que modificó el artículo original donde no se contaba con la segunda oración, en el que se aclara expresamente que la exoneración no comprende a la enajenación de participaciones.

Esta situación, daba lugar a diferentes interpretaciones, ya que, se pretendía exonerar la venta de acciones por considerar que estaba comprendida dentro de la exoneración, situación que la propia Administración se ocupó de aclarar a través de diversas Consultas.

En las mencionadas Consultas el Fisco expresa como fundamento que el resultado por venta de participaciones no tiene carácter de dividendo ni de utilidad, y que a su vez, el resultado obtenido no deriva de la tenencia de dichas participaciones sino de la venta de las mismas.

Por lo tanto, con la modificación de este artículo se aclara que la enajenación de participaciones no está exonerada de IRAE, y que por lo tanto, al constituir un

aumento de patrimonio, integrará la renta bruta gravada por dicho impuesto, criterio que venía sosteniendo la Administración en las Consultas.

Cabe aclarar, que la doctrina critica esta posición y considera que la venta de las participaciones constituye un resultado más de tenencia y por ende debería estar exonerado del impuesto.

Con respecto a lo anterior, la Sentencia del TCA 667/2009 de 24/11/2009 comparte la posición de la doctrina mayoritaria y considera que el resultado por venta de las acciones constituye un resultado más de tenencia. Es decir, la opinión del Tribunal fue contraria a la de DGI y considera exento el resultado por venta de acciones;

“En consecuencia, puesto que no existirían con la venta, ganancias distintas que las derivadas de la tenencia (generadas por los factores antes aludidos) no hay razón para considerar que el resultado obtenido en la transacción es diferente que el que ya estaba en el patrimonio del accionista por la participación. Y entonces la renta obtenida estará exenta, puesto que deriva de la tenencia.”

Es importante destacar que dicha Sentencia se aplica para el caso concreto, con lo cual, no sustituye ni al mencionado artículo 52 del Título 4 (literal M) ni a la posición de la Administración respecto de dejar fuera de la exoneración el resultado por venta de acciones.

Renta gravada

Una vez analizado que el resultado por venta se encuentra alcanzado por IRAE pasamos a analizar cómo se determina la renta gravada sobre la cual tributará dicho impuesto el contribuyente.

La renta gravada se determina como la diferencia entre el precio de venta y el costo fiscal de las acciones o participaciones. A su vez, el costo fiscal depende del tipo de título de que se trate.

A estos efectos el artículo 95 del Decreto 150/007 establece lo siguiente;

“Artículo 95º.- Valuación de valores mobiliarios y metales preciosos.- Los valores mobiliarios de cualquier naturaleza así como los metales preciosos, se valuarán a la cotización que tengan a la fecha de cierre del ejercicio. Si en esa fecha no se hubiera registrado cotización, se tomará la anterior más próxima.

Los valores que no se cotizaran se valuarán por su valor de costo, a menos que por la aplicación del artículo 73º hubieran ingresado al patrimonio por otro valor. Dicho valor será ajustado para determinar los resultados de las modificaciones en el valor de la moneda, en el porcentaje de variación del índice de precios al productor de productos nacionales que determine el Instituto Nacional de Estadística, ocurrida entre los meses de cierre del ejercicio anterior, o de ingreso del bien al patrimonio, a opción del contribuyente, y el que se liquida.

Las participaciones en el capital de los sujetos pasivos de este impuesto, se valuarán por el valor que resulte del balance de dichas sociedades, ajustado de acuerdo a las normas del Impuesto al Patrimonio. En caso de tratarse de acciones, se podrá optar por el sistema de valuación establecido en el presente inciso o en el de los dos primeros del presente artículo.”

En el presente artículo se establece cómo se deben valuar los títulos que posea el contribuyente y de esta manera fijar el costo fiscal que tendrán a la fecha de la enajenación, a los efectos de calcular la renta gravada por el impuesto.

Se observa que la valuación se divide según se trate de acciones o de otras participaciones.

Respecto a las acciones, las mismas se valúan a opción del contribuyente:

- a) a la cotización que tengan a la fecha de cierre de ejercicio,
- b) por su costo actualizado por IPPN (siempre que no cotizaran), o;
- c) al valor patrimonial proporcional fiscal de acuerdo a normas del Impuesto al Patrimonio.

El resto de las participaciones se deben valorar al valor patrimonial proporcional fiscal, de acuerdo a normas del Impuesto al Patrimonio.

Es importante mencionar que evidentemente la norma brinda un tratamiento diferencial según se trate de acciones o cuotas sociales, dado que para las primeras se puede elegir la forma de valuación y para las otras participaciones no existe tal posibilidad.

3.4.2.1.2 Impuesto al Valor Agregado (IVA)

En lo que respecta al IVA, la venta de acciones u otras participaciones constituye una circulación de bienes de carácter onerosa, donde se transfiere el derecho de propiedad sobre dichas participaciones al comprador.

Por la tanto en principio el resultado por venta de participaciones estaría gravado por IVA (dado que el enajenante es contribuyente de IVA), por cumplir con el hecho generador del impuesto.

No obstante, el inciso A) del literal 1) del artículo 19 del Título 10 de IVA establece lo siguiente;

“Artículo 19º.- Exoneraciones.- Exonéranse:

1) Las enajenaciones de:

A) Moneda extranjera, metales preciosos, amonedados o en lingotes, títulos y cédulas, públicos y privados y valores mobiliarios de análoga naturaleza.”

Según se observa el mencionado artículo establece que la enajenación de determinados valores mobiliarios se encuentra exonerada de IVA.

Dicho artículo establece que además de los mencionados en el mismo, también estará exenta la venta de otros valores mobiliarios de análoga naturaleza, dentro de los cuales están incluidas las acciones y demás participaciones.

Por lo tanto, la venta de acciones u otras participaciones no estará alcanzada por dicho impuesto dado que la propia norma las exonera.

3.4.2.2 Tratamiento para el adquiriente – empresa uruguaya

En el presente numeral se analizará los efectos fiscales para el comprador en la adquisición de acciones o cuotas partes, considerando que el mismo es una empresa uruguaya contribuyente de IRAE e IP.

3.4.2.2.1 Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas (IRAE)

En este caso una empresa contribuyente de IRAE adquiere participaciones en el patrimonio de otra empresa.

El adquirente tendrá que computar el costo de las acciones o participaciones adquiridas, que según lo mencionado en el numeral 3.4.2.1.1, para el caso de las acciones tiene la opción de hacerlo al valor de cotización, al costo revaluado por IPPN o al VPP fiscal.

Mientras que tratándose de otras participaciones se deberán computar al VPP fiscal sin opción de optar por otra forma de valuación.

No obstante, puede surgir una renta entre la diferencia de lo que se pagó por dichas participaciones y la forma de valuación mencionada. Por lo tanto, es de interés analizar si dicha renta se encuentra gravada por IRAE.

Según se analizó en el numeral 3.4.2.1.1, la renta obtenida por la enajenación de acciones u otras participaciones está gravada por IRAE, ya que la propia norma exonera solamente las rentas derivadas de la tenencia de participaciones pero no así las originadas en la venta.

En efecto, la diferencia entre la forma de valuación mencionada anteriormente y el valor pagado por las participaciones, se trata de una renta derivada de la tenencia de participaciones, con lo cual se encuentra expresamente exonerada del impuesto.

Por lo tanto el adquirente no deberá tributar IRAE por misma.

3.4.2.2.2 Impuesto al Patrimonio (IP)

En este numeral se analizará los efectos en el Impuesto al Patrimonio de una empresa residente que adquiere participaciones en el patrimonio de otra.

Para empezar debemos analizar cómo se determina el patrimonio fiscal de una empresa contribuyente de dicho impuesto.

A estos efectos, el artículo 7 del Título 14 de IP establece lo siguiente;

“Artículo 7º.- Determinación del patrimonio.- El patrimonio se determinará por la diferencia de activo y pasivo ajustado fiscalmente de acuerdo a este Título y su reglamentación.

El patrimonio comprenderá todos los bienes situados, colocados o utilizados económicamente en la República.”

En virtud de lo anterior podemos decir que inicialmente las participaciones en otras empresas son activos comprendidos dentro del impuesto al patrimonio de la persona jurídica adquirente, siempre y cuando la participación sea en una empresa también residente.

A su vez, el artículo 12 del mencionado Título, establece referente a las participaciones en el patrimonio de otras personas jurídicas, lo siguiente;

“Artículo 12º.- Participaciones en el patrimonio.- Las participaciones en el patrimonio de las empresas unipersonales y de las sociedades, se computarán por el valor que resulte de su balance, ajustado de acuerdo con las normas del artículo 15º de este Título. Para los títulos, acciones y demás valores mobiliarios, el Poder Ejecutivo determinará la forma de valuación aplicable.”

Por lo tanto, la norma establece la forma de valuación de las participaciones en el patrimonio de otras empresas, diferenciando cuando se trata de cuotas sociales y cuando se trata de acciones y demás participaciones, dejando la forma de valuación de estas en virtud de lo que establezca el Poder Ejecutivo.

Asimismo, el artículo 15 del Título 14 que menciona el artículo anterior establece que;

“El patrimonio de las personas jurídicas, de las personas jurídicas del exterior y el afectado a actividades comprendidas en el Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas (IRAE), se avaluarán, en lo pertinente, por las normas que rijan para dicho impuesto.”

Este artículo hace remisión a las normas de IRAE en lo que respecta al patrimonio afectado en actividades comprendidas en dicho impuesto. Con lo cual las normas de valuación del IRAE son aplicables en el IP para personas jurídicas locales (habiendo excepciones que no son de interés mencionar en esta investigación).

En virtud de esto, podemos concluir que las participaciones en el patrimonio de otras personas jurídicas se valuarán según normas de IRAE.

Por lo tanto, si la sociedad tiene acciones u otras participaciones, será de aplicación la forma de valuación analizada en el numeral 3.4.2.1.1.

Asimismo, sin perjuicio de lo anterior, el inciso 1 del artículo 22 del Título 14 establece una serie de activos que no se computarán para la determinación del patrimonio fiscal;

“Artículo 22°.- Para la determinación del monto imponible no se computarán en el activo los títulos de Deuda Pública, Nacional o Municipal, valores emitidos por el Banco Hipotecario del Uruguay, por el Banco Central del Uruguay, Bonos y Letras de Tesorería, acciones de la Corporación Nacional para el Desarrollo y participaciones en el patrimonio de los sujetos pasivos comprendidos en los literales B) y C) del artículo 1° de este Título.”

Posteriormente a la determinación de la forma de valuación, la norma establece como no computables las participaciones en el patrimonio de otras sociedades contribuyentes de IRAE.

Es decir, por un lado la norma determina las formas de valuación de las participaciones y por otro lado las excluye para la determinación del patrimonio fiscal gravado por IP.

Sin embargo, esto no opera como una exoneración efectiva, ya que estos activos absorben pasivo en la determinación del patrimonio fiscal y por ende pueden llegar a tener (según si hay pasivo suficiente para absorber o no) un efecto neutro en el cálculo del IP.

Esto lo establece expresamente el inciso final del mencionado artículo 15;

“Cuando existan activos en el exterior, activos exentos, bienes excluidos y bienes no computables de cualquier origen y naturaleza, se computará como pasivo el importe de las deudas deducibles que exceda el valor de dichos activos.”

No obstante, cabe aclarar que podrá existir una exoneración efectiva cuando la sociedad que posee las acciones no tenga pasivo suficiente para absorber en la determinación de su patrimonio fiscal.

Se plantea a continuación un ejemplo simplificado para visualizar mejor esta afirmación.

Ejemplo:

Se presentan dos escenarios distintos en la liquidación de IP de una empresa, donde varía el monto de las inversiones en otras empresas y el pasivo fiscal:

1)

Activo fiscal= 2.000

Inversiones en otras empresas= 200

Activo gravado= 1.800

Pasivo fiscal = 500

Pasivo computable=300 (500-200)

Patrimonio fiscal= 1.500

Activo fiscal= 2.000

Inversiones = 0

Activo gravado = 2.000

Pasivo fiscal= 500

Pasivo computable = 500

Patrimonio fiscal= 1.500

2)

Activo fiscal= 2.000

Inversiones en otras empresas = 200

Activo gravado= 1.800

Pasivo fiscal=50

Pasivo computable=0

Patrimonio fiscal=1.800

Activo fiscal = 2.000

Inversiones= 0

Activo gravado= 2.000

Pasivo fiscal= 50

Pasivo computable= 50

Patrimonio fiscal= 1.950

En el primer escenario se observa que el efecto en el cálculo de IP es neutro, y no difiere si la empresa posee o no participaciones en otras empresas, dado que tiene suficiente pasivo para absorber dicho activo exento. Sin embargo en el segundo escenario, el cálculo de IP de la empresa varía según tenga inversiones en otras empresas o no, dado que el pasivo no es suficiente para absorber esas inversiones, con lo cual termina operando como una exoneración efectiva.

3.4.2.3 Tratamiento para enajenante persona física residente

En este punto se analizará los efectos fiscales de la venta de acciones o participaciones en otras sociedades por parte de una persona física residente que es contribuyente de IRPF.

3.4.2.3.1 Impuesto a la Renta de las Personas Físicas (IRPF)

Para empezar el análisis es necesario determinar en qué categoría de renta del IPRF se encuentra la enajenación de acciones y participaciones en otras sociedades. Esto dado que puede variar el tratamiento, así como la renta gravada y la correspondiente alícuota a aplicar de dicho impuesto.

Como se mencionó al inicio de este capítulo, el IRPF se divide en dos categorías de rentas; rentas de trabajo y rentas de capital.

No es de interés extenderse en la descripción de cada una de las categorías, sino que de un modo simplificado se puede afirmar, que la renta por la enajenación de participaciones no se encuentra incluida en la categoría de rentas de trabajo, ya que no corresponde a una renta obtenida por la prestación de servicios personales ni queda incluida dentro de otras rentas de esta categoría.

Con lo cual dicha renta se encuentra comprendida dentro de las rentas de capital, se trata de una renta derivada de un incremento patrimonial, más precisamente se trata de una renta originada por la transmisión patrimonial de un bien mueble.

Renta gravada

El artículo 22 del Título 7 de IRPF (con la redacción dada por la Ley N°18.083 de Reforma Tributaria) establece como se determina la renta computable para IRPF de otras transmisiones patrimoniales, dentro las cuales se encuentran las acciones.

“Artículo 22°.- Rentas originadas en otras transmisiones patrimoniales.- Para las rentas originadas en otras transmisiones patrimoniales se aplicarán los mismos criterios en materia de determinación que los establecidos para las enajenaciones de inmuebles, siempre que se pueda comprobar fehacientemente, de acuerdo a los criterios que establezca la reglamentación, el valor fiscal de los bienes objeto de transmisión.

Si ello no fuera posible, la renta computable originada en estas operaciones resultará de aplicar el 20% (veinte por ciento) al precio de enajenación, excluido el Impuesto a las Trasmisiones Patrimoniales cuando la operación estuviera alcanzada por dicho tributo.

En el caso de los bienes adquiridos con anterioridad a la entrada en vigencia de la presente ley, los contribuyentes podrán optar por determinar la renta computable aplicando al precio de la enajenación el porcentaje a que refiere el inciso anterior.”

El presente artículo establece el mismo procedimiento para determinar la renta computable que se fija para la enajenación de inmuebles. Este no es otro que la diferencia entre el precio y el costo fiscal actualizado (por UI o por IPC) siempre y cuando se pueda probar fehacientemente el valor fiscal de los bienes transferidos, en este caso el valor fiscal de las acciones.

Si esto no fuera posible se deberá determinar la renta a través de un ficto, que es un 20% del precio de la enajenación. A su vez, se podrá optar por el ficto en el caso de acciones que fueron adquiridas antes del 01/07/2007.

Ahora bien, el artículo 29 del Decreto 148/007 reglamentario de IRPF establece en los párrafos primero y segundo y en el literal c) lo siguiente;

“Artículo 29º.- Rentas originadas en otras transmisiones patrimoniales.- Se podrá aplicar el régimen opcional de determinación de la renta establecido para las transmisiones patrimoniales de inmuebles a las enajenaciones de los siguientes bienes:

.....

c) Cuotas sociales adquiridas previamente, siempre que la cesión correspondiente a dicha adquisición haya sido inscrita en el Registro Nacional de Comercio dentro de los treinta días de realizada.

Cuando se opte por tributar en base a la renta ficta, o cuando se trate de enajenaciones no comprendidas en las hipótesis a que refieren los literales anteriores, el porcentaje aplicable para determinar la renta será el 20% (veinte por ciento) del precio de la enajenación. En el caso que no exista precio, dicho porcentaje se aplicará sobre el valor en plaza de los bienes enajenados.”

Como se observa para la enajenación de cuotas sociales se admite tomar el método de determinación de la renta que se utiliza para la venta de inmuebles, siempre y cuando las mismas se hayan inscritos en el Registro Nacional de Comercio.

En cambio para la enajenación de acciones y demás participaciones, al no estar mencionadas en los literales a), b) y c) (vehículos y cuotas sociales), la renta se debe determinar como el 20% del precio de venta de las mismas.

Con lo cual, en una opinión personal, el artículo del mencionado decreto es de dudosa legalidad, ya que, proporciona como única opción para determinar la renta en la venta de acciones el 20% de precio.

En cambio la ley establece que se deberá utilizar el mismo procedimiento que para enajenación de inmuebles, y en caso de no ser posible determinar el valor fiscal de las acciones se deberá utilizar el ficto del 20%.

Asimismo, las rentas por incrementos patrimoniales de este tipo se encuentran gravadas a una tasa del 12%.

En conclusión, por la venta de cuotas sociales inscriptas se deberá tributar sobre el 12% (precio – costo fiscal actualizado), mientras que en el caso de las acciones y demás participaciones, se deberá abonar por concepto de IRPF el 2.4% (12% x 20%) del precio de venta de las mismas, considerando que este procedimiento lo establece el artículo del mencionado decreto, que en una opinión personal, es ilegal, ya que se extiende más de lo que establece la ley.

Cabe aclarar, que en todos los casos la fijación del precio debe ser razonable, preferentemente en base al precio de venta de los mismos en el mercado.

Exoneración

Sin perjuicio de lo anterior, existe una exoneración específica para la enajenación de acciones y demás participaciones emitidos por contribuyentes de IRAE y otras entidades exoneradas, cuando dichos títulos sean al portador.

El literal E) del artículo 27 del Título 7 de IRPF establece que estarán exoneradas de IRPF;

“Las rentas originadas en la enajenación de acciones y demás participaciones en el capital de entidades contribuyentes del Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas, y de entidades exoneradas de dicho tributo en virtud de normas

constitucionales y sus leyes interpretativas, cuando ese capital esté expresado en títulos al portador.

Por lo tanto, cuando se vendan acciones u otras participaciones expresadas en títulos al portador, la renta no estará alcanzada por IRPF, ya que la propia norma los exonera.

Esto es así dado las características de estos títulos (se emiten en forma innominada y se transfieren por su simple entrega física), que hace que sea prácticamente imposible fiscalizar a la Administración la enajenación de los mismos, por lo tanto a modo de simplificación se estableció la exoneración.

Cabe aclarar que las normas no establecen agentes de retención de este impuesto, debiendo ser el accionista o socio el que deba abonar el impuesto correspondiente.

3.4.2.3.2 Impuesto al Valor Agregado

En lo que respecta al IVA, la venta de acciones no tiene consecuencias para el vendedor cuando se trata de una persona física.

Si bien se trata de una circulación interna de bienes a título oneroso que se encuentra comprendida dentro del hecho generador de IVA, quien realiza la enajenación es una persona física que no es sujeto pasivo de IVA con lo cual no se verifica el hecho generador y no deberá tributar dicho impuesto por la venta.

Sin perjuicio de lo anterior, considerando lo visto en el numeral 3.4.2.1.2, igualmente de tratarse el vendedor de un sujeto pasivo de IVA, tampoco estará gravada la venta de acciones dado que la propia norma las exonera.

3.4.2.4 Tratamiento para enajenante persona física o jurídica no residente

En este numeral nos encontramos frente a la venta de acciones u otras participaciones por parte de una persona física no residente o una entidad del exterior que no actúa por medio de un establecimiento permanente en el país.

El artículo 10 del Decreto 149/007 reglamentario de IRNR establece la remisión a las normas de IRPF para este tipo rentas;

“Artículo 10º.- (Remisión).- En lo no dispuesto expresamente en el presente decreto, se aplicarán con carácter general, para las rentas del literal A) las disposiciones reglamentarias que regulan el Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas, y para las incluidas en los restantes literales, las normas del Impuesto a las Rentas de las Personas Físicas.”

Las rentas del literal A) que hace mención este artículo, son las rentas de actividades empresariales y rentas asimiladas por la enajenación habitual de inmuebles, que las remite al tratamiento para el IRAE, mientras que dentro de las restantes rentas que las remite al tratamiento para el IRPF, están los incrementos patrimoniales, categoría donde se encuentran la venta de participaciones.

Por lo tanto, la renta generada por la venta de participaciones tiene el mismo tratamiento en el IRNR que el establecido para el IRPF.

Asimismo, cabe aclarar que si la persona jurídica del exterior actúa por medio de un establecimiento permanente en el país, será contribuyente de IRAE, con lo cual será de aplicación lo mencionado en numerales anteriores respecto a este tema.

3.4.2.5 Resumen

Venta de acciones u otras participaciones		
Impuesto		
IRAE/IRPF/IRNR	IVA	IP

Empresa Uruguay	Enajenante	Res. x vta.= (Precio vta. - costo fiscal) Costo fiscal=acciones = (cotiza/costo actualizado/VPP fiscal), otras= (VPP fiscal)	Ingreso por vta. exento	N/A
	Comprador	Renta derivada de tenencia = diferencia entre valuación y valor pagado = exenta	N/A	Activos exentos que restan pasivos valuación s/normas de IRAE

Persona física residente	Renta gravada: -acciones= 20% s/precio vta. -cuotas inscriptas = (precio - costo fiscal). Tasa = 12%. Al portador = exentas
--------------------------	---

Persona física no residente o entidad del exterior que no actúa por medio de est. permanente	Ídem IRPF
--	-----------

3.5 Otras modalidades de combinación: Fusión y Escisión

3.5.1 Introducción y conceptos

Para comenzar en análisis fiscal de este punto es necesario previamente definir brevemente lo que se entiende por fusión y escisión en el marco del Derecho Comercial Uruguayo.

Ambas modalidades de combinación están reguladas por la Ley N° 16.060 “Ley de Sociedades Comerciales”.

El concepto de fusión está legalmente definido en el artículo 115 de dicha ley;

“Habrá fusión por creación cuando dos o más sociedades se disuelvan sin liquidarse y transmitan sus patrimonios, a título universal, a una sociedad nueva que constituyan.
Habrá fusión por incorporación cuando una o más sociedades se disuelvan sin liquidarse y transmitan sus patrimonios, a título universal, a otra sociedad ya existente.
En las dos modalidades, los socios o accionistas de las sociedades fusionadas recibirán en compensación, participaciones, cuotas o acciones de la sociedad que se cree o de la incorporante.”

Es decir, la normativa prevé dos modalidades de fusión:

- i. Por creación: una o más sociedades se disuelven sin liquidarse y transfieren el patrimonio al título universal a una nueva sociedad que se crea, y;

- ii. Por absorción: en la que una o más sociedades (absorbidas) se disuelven sin liquidarse y transfieren sus patrimonios a título universal a otra sociedad ya existente (absorbente).

Cabe destacar, a partir de la definición de dichas modalidades, que las sociedades que se fusionan se disuelven sin liquidarse, esto significa que los accionistas o socios no recibirán los bienes o dinero que sus acciones representen, sino acciones o participaciones nuevas a cambio de las existentes antes de la fusión.

Puntualmente en i) a los socios o accionistas de las sociedades fusionadas se les entregan participaciones sociales de la nueva sociedad, mientras que en ii), los socios de las sociedades absorbidas reciben participaciones sociales de la absorbente.

Con respecto a la naturaleza de la operación de fusión, se trata de un negocio jurídico entre socios de sociedades y no entre las sociedades. Las partes del contrato de fusión son los socios o accionistas de las sociedades que se fusionan.

En el caso de la fusión por creación, los socios de cada sociedad resuelven la disolución de su sociedad y al mismo tiempo que su patrimonio pase a integrar el patrimonio de la nueva sociedad creada. La participación de cada uno en el patrimonio de la sociedad creada se realizará en las proporciones previamente acordadas.

En el caso de la fusión por absorción se resuelve por parte de los socios de las sociedades absorbidas la disolución de la sociedad y la transmisión de sus patrimonios a una sociedad ya existente. La sociedad absorbente deberá modificar el contrato social, aumentar el capital y establecer una nueva distribución de partes, cuotas o acciones entre los socios existentes y los nuevos provenientes de la absorbida.

Adicionalmente, es importante aclarar que la fusión es un negocio jurídico incorporado por ley comercial para sociedades comerciales. Por lo tanto no se podría fusionar una sociedad comercial y una civil o viceversa.

Sin embargo, si se puede realizar entre diferentes tipos de sociedades comerciales, por ejemplo, una sociedad anónima con una sociedad de responsabilidad limitada, asimismo, también de la fusión puede surgir una sociedad con un tipo social distinto al de las fusionadas.

Asimismo, el concepto de escisión está definido legalmente por el artículo 116;

“Habrá escisión cuando una sociedad se disuelva sin liquidarse y transmita cuotas partes de su patrimonio, a título universal, a sociedades que se creen. También habrá escisión cuando la sociedad, sin disolverse, transmita cuotas partes de su patrimonio, a título universal, a una sociedad o a sociedades que se creen. Los socios o accionistas de la sociedad escindida recibirán participaciones sociales o acciones de todas o algunas de las nuevas sociedades.”

Es decir, la ley prevé dos modalidades de escisión:

- i. Cuando una sociedad se disuelve sin liquidarse y transfiere cuotas partes de patrimonio a dos o más sociedades que se crean.

Ejemplo: Una sociedad A tiene un patrimonio de \$1.200.000 y se disuelve transmitiendo cuotas partes de su patrimonio a tres sociedades que se crean, B, C y D. Dichas sociedades tendrán un capital y un patrimonio inicial de \$400.000 cada una, que corresponde a la cuota parte del patrimonio de la sociedad A, que no se liquida porque ha transmitido todo su patrimonio.

- ii. cuando una sociedad sin disolverse transfiere parte de su patrimonio a título universal a una sociedad o a sociedades que se crean.

Ejemplo: la sociedad A con el mismo patrimonio de \$1.200.000, transmite el 50% de su patrimonio a título universal a las tres sociedades B, C y D que se crean.

Las sociedades tendrán un capital y un patrimonio inicial de \$200.000 cada una.

La sociedad A no transmite todo su patrimonio, quedándose con el 50 % del mismo (\$600.000) y por lo tanto no se disuelve.

Cabe aclarar que en ambos ejemplos se crean sociedades con capitales iguales, pero las transmisiones pueden ser de cuotas partes diferentes.

Asimismo, desde el punto de vista jurídico la norma establece que los socios o accionistas de la sociedad escindida recibirán participaciones sociales o acciones de todas o algunas de las nuevas sociedades. En virtud de esto, se puede afirmar que desde el punto de vista jurídico, la escisión es un negocio jurídico entre socios o accionistas de las sociedades intervinientes.

Según se observa en los párrafos anteriores ambas modalidades de combinación, desde el punto de vista jurídico, se tratan de negocios entre socios y accionistas de las entidades intervinientes.

Sin embargo, como se verá a continuación, desde el punto de vista fiscal la operación es tratada de igual forma que la enajenación del establecimiento comercial.

3.5.1.1 Tratamiento fiscal

Dentro de este numeral se analizará en primer lugar los antecedentes en materia normativa fiscal de la operación de fusión y la postura que tiene la Administración respecto a este tema.

Posteriormente se hará referencia al tratamiento actual y las discrepancias con una parte importante de la doctrina.

Cabe aclarar, que se analizará en base a la normativa respecto a la fusión, pero los argumentos y los criterios utilizados, son aplicables para el caso de la operación escisión.

3.5.1.1.1 Antecedentes en la normativa

A través de varias Consultas la Administración argumentó en su momento la gravabilidad de la operación de fusión por IRIC e IVA, que a su vez, fue ratificada por el TCA a través de una sentencia.

Al respecto, hay quienes interpretaban que la operación de fusión no revestía la característica de onerosidad que debía estar presente para estar alcanzado por IRIC (vigente en ese momento).

Este fue el argumento que dos contribuyentes plantearon a la DGI en las Consultas 3.073 (10/05/1991) y 3.437 (19/08/1994). La opinión dada por la Administración a través de la primera fue la contraria;

“No se consulta, pero sí se refiere, a si la fusión constituye una operación que determine rentas gravadas por el Impuesto a las Rentas de la Industria y Comercio.

Según la norma legal, al fusionarse la sociedad que se disuelve, transmite su patrimonio y los accionistas de ésta reciben acciones de la incorporante en compensación.

Es una operación a título oneroso, al haber contraprestación, y por lo tanto gravada por el Impuesto a las Rentas de la Industria y Comercio (IRIC) e Impuesto al Valor Agregado (IVA).”

Por lo tanto la opinión de la Administración tributaria era clara y no dejaba dudas respecto a su postura de que la fusión estaba alcanzada por IRIC y por IVA.

Esta opinión de la DGI fue recurrida por el contribuyente, habiendo sido ratificada por el Tribunal de lo Contencioso Administrativo (TCA) en la Sentencia 1270/93, en la cual, en definitiva se concluye que la fusión configura el hecho generador del IRIC y del IVA.

Asimismo, la posterior Consulta 3.437 reafirma la postura de la DGI, respecto a la gravabilidad de la fusión por IRIC e IVA, pero también establece otras consideraciones importantes.

Dado lo extenso de la mencionada consulta sólo comentaremos los puntos más importantes y se transcribirá cuando sea necesario parte del texto.

Se consultó sobre la forma de aplicar la mencionada Consulta 3.073 para el caso concreto de una fusión por absorción de una sociedad anónima por otra.

En la consulta la DGI establece la forma de determinar el monto imponible y como se valúan las acciones recibidas por contraprestación.

Se contesta que en la materia son aplicables las normas de transferencias correspondiendo remitirse a lo establecido por el artículo 33 del Decreto N° 597/988 de 21/09/1988, que define las transferencias como “toda modificación total o parcial en la titularidad de la explotación, con entrega efectiva del establecimiento asiento de las actividades generadoras de tributos”

A su vez, se hace referencia al artículo 16 del Decreto 840/988 reglamentario del IRIC que establecía: “El resultado de las operaciones que importen modificaciones en la titularidad de una empresa se determinará por diferencia entre el precio de la operación y el valor fiscal del patrimonio transferido.”

Adicionalmente la consulta agrega en párrafos siguientes:

“No hay dudas en cuanto a que el valor fiscal del patrimonio transferido es el valor fiscal del patrimonio de la sociedad absorbida a la fecha de dicha operación.

En relación al precio de la operación, dado que el mismo está constituido por la entrega de las acciones de la sociedad absorbente, es necesario determinar cuál es el valor de dichas acciones a los efectos de determinar la renta fiscal obtenida.”

“La diferencia entre el valor fiscal de los bienes transferidos y el precio determinado de acuerdo con las normas citadas constituye el valor fiscal de la llave generada en la enajenación del establecimiento comercial.”

En definitiva la Administración a través de esta consulta lo que hace es asimilar este tipo de operación a la enajenación de establecimiento comercial y por lo tanto concluye que la misma genera renta para la sociedad absorbida, que se determina como la diferencia entre el precio pagado y el valor fiscal de los bienes transferidos.

Además sostiene que la sociedad absorbente deberá mantener los mismos valores fiscales que tenían los bienes en la sociedad absorbida, que el mayor valor pagado será activado como valor llave y que el precio de la operación está constituido por el valor de las acciones recibidas en contraprestación del patrimonio transferido, las cuales deberán ser valuadas según lo dispuesto por el artículo 67 del Decreto 840/988, cuyo literal a) prevé la valuación de las acciones recibidas en pago o permuta.

Las mismas se deberán valorar según su cotización en la Bolsa de Valores y si no cotizaran se tomará el valor nominal, salvo que se demuestre razonablemente que corresponde tomar otro valor.

3.5.1.1.2 Tratamiento actual

Si bien con la Ley N° 18.083 de 27.12.2006 de Reforma Tributaria se derogó el IRIC y en su lugar se creó el IRAE, la normativa vigente sigue siendo la mencionada en el numeral anterior.

Por lo tanto, el tratamiento para las fusiones y las escisiones en el IRAE e IVA no es otro que el mismo que para la enajenación de establecimiento comercial. Este criterio es el aceptado e instrumentado en la práctica y tiene sustento en la posición del fisco y la jurisprudencia, según lo analizado en el numeral anterior.

En virtud de esto, para el análisis fiscal de las operaciones de fusiones nos remitimos a todo lo analizado en el numeral 3.3.2 respecto al tratamiento tributario de la enajenación de establecimiento comercial.

3.5.1.1.2.1 Valuación de las acciones recibidas

Es de interés analizar a continuación la valuación de las acciones recibidas en contraprestación del patrimonio transferido.

En la Consulta analizada en el numeral anterior, la valuación de las mismas se realizaba en base a la normativa de rentas en especie que establecía en ese momento el decreto de IRIC.

A la fecha, con el IRAE, es el literal a) del artículo 73 del Decreto 150/007 quien establece la forma de valuación al respecto. Dicho artículo no sufrió modificaciones en relación a la normativa anterior.

“A los fines de avaluar los bienes y servicios recibidos en pago por permuta, así como para determinar las rentas en especie, se aplicarán las siguientes normas:

a) Los títulos y acciones se valuarán de acuerdo a la cotización en la Bolsa de Valores de Montevideo en el día de la percepción de la renta, o a la última cotización registrada. Si dichos valores no se cotizaron se tomará el valor nominal, salvo que se demuestre que razonablemente corresponde tomar otro valor.”

Es decir las acciones recibidas en pago deberán ser valuadas en base a la cotización y en caso de que no cotizaran al valor nominal, salvo que se demuestre razonablemente que corresponda otro valor.

En este sentido, es importante destacar que en la práctica la valuación de dichas acciones posiblemente no sea tan sencilla.

En primera instancia, es muy difícil que alguna de las empresas uruguayas que se va a fusionar cotice en bolsa.

A su vez, en la mayoría de los casos el valor nominal es bajo y no es representativo del valor real de esos títulos.

Con cual, implica la necesidad de fijar un valor distinto al nominal que represente razonablemente el valor de la empresa absorbida.

El fijar dicho valor debería ser producto de algunos de los métodos que comúnmente se emplean en la fijación del precio en la compra de empresas o del establecimiento comercial.

En definitiva, en la realidad el método empleado para la fijación del precio por parte de la entidad absorbida en las fusiones o escisiones, probablemente no difiera o no se aleje demasiado, del utilizado por el enajenante en la venta del establecimiento comercial.

3.5.1.1.2.2 Doctrina vs Administración

Sin perjuicio de lo anterior, la posición de la doctrina mayoritaria en Uruguay es que en las operaciones de escisión y fusión no hay una operación realizada por la sociedad sino por los titulares de la misma.

Las repercusiones fiscales deberían analizarse en cabeza de socios o accionistas que reciben la compensación y no en cabeza de la sociedad que resulta disuelta en el momento de transmitir su patrimonio.

El fundamento de los que se afilian a esta posición es el siguiente:

Si bien la sociedad absorbida transmite su patrimonio a título universal, no recibe nada a cambio, esto dado que queda automáticamente disuelta en el momento de la fusión (o escisión en su caso) aunque no se liquide, son los accionistas o socios de la absorbida que reciben las participaciones o acciones que entrega la absorbente.

Por lo tanto, se debería analizar los efectos fiscales que tendrían en socios y accionistas.

Además de lo mencionado en el párrafo anterior existen otras diferencias entre las fusiones, escisiones y la enajenación de establecimiento comercial, que justificarían tratamientos tributarios diferentes.

Las principales son:

- La naturaleza económica de las operaciones son diferentes, en la fusión y escisión el objetivo es reorganizar empresas, mientras que la enajenación de establecimiento comercial se trata de comprar una empresa, más allá que también se utilice la fusión y la escisión para adquirir empresas,
- en la compraventa de establecimiento comercial la sociedad que vende el mismo no se disuelve, ya que no se configura una causal de disolución. En cambio en la fusión y la escisión las sociedades dejan de existir (fusión y escisión por creación) o al menos una deja de existir (fusión por absorción),
- respecto a las responsabilidades tributarias, en la fusión (o escisión) el adquirente pasa a ser responsable de las deudas anteriores a la adquisición. En cambio, como

se verá más adelante, si en la venta de establecimiento comercial se sigue el procedimiento de compraventa, las responsabilidades no se transfieren.

- hay diferencias en los tiempos, ya que las fusiones y escisiones generalmente insumen más tiempo para su realización. Esto lleva a que muchas adquisiciones se realicen por medio de la compra del establecimiento comercial por esta razón, y;
- finalmente, como se verá a continuación, las fusiones y escisiones pueden obtener la exoneración de impuestos que otorga la Ley de Inversiones, en cambio la compraventa de establecimiento comercial no está incluida.

3.5.1.1.3 Ley de Inversiones

La Ley de Inversiones N° 16.906 del 7.01.1998 tiene por objetivos mejorar la competitividad de nuestro país captando inversiones, tanto a nivel industrial como a nivel de producción de bienes y prestación de servicios y estimulando a la reinversión de las empresas que se encuentran instaladas.

Se busca principalmente otorgar seguridad jurídica, conceder incentivos tributarios, facilitar el acceso al crédito y permitir la flexibilización laboral.

En lo que respecta a las Combinaciones de Negocios la Ley otorga en su artículo 26 la exoneración de IRIC, IVA e ITP a las operaciones de escisión, fusión y transformación.

Como se observa en el momento de la redacción de la presente ley, estaba vigente el hoy derogado IRIC.

En este sentido, a la fecha el artículo 68 del Título 4 de IRAE en el Capítulo XI “Promoción y Protección de las Inversiones”, en su redacción dada por el artículo 3 de la Ley N° 18.083 de 27/12/2006, establece lo siguiente:

“Facúltase al Poder Ejecutivo a exonerar del Impuesto a las Rentas de las Actividades Económicas, del Impuesto al Valor Agregado y del Impuesto a las Transmisiones Patrimoniales que graven las fusiones, escisiones y transformaciones de sociedades, siempre que las mismas permitan expandir o fortalecer a la empresa solicitante.”

Por lo tanto, en la fusión y escisión se puede obtener una exoneración de IRAE e IVA, lo que marca otra diferencia importante respecto a la venta del establecimiento comercial.

Asimismo, vale la pena destacar que el conceder dichas exoneraciones es una facultad discrecional del Poder Ejecutivo en tanto considere que la escisión o fusión permita expandir o fortalecer a la empresa solicitante, tal como lo plantea la norma.

En base a lo analizado en los numerales anteriores y haciendo una interpretación posible respecto de este artículo, si la mencionada ley exonera de IRAE e IVA a las fusiones y escisiones, las mismas debieran estar previamente gravadas por dichos impuestos, con lo cual el Poder Ejecutivo no hace más que confirmar la opinión dada por la DGI y validada por el TCA en su momento.

3.6 Otras consideraciones

En este numeral se expondrán otras consideraciones importantes en materia tributaria vinculadas a las diferentes formas de combinaciones mencionadas en el tratamiento fiscal.

3.6.1 Responsabilidades tributarias

Como se mencionó en numerales anteriores, cuando se vende un establecimiento comercial, se venden acciones, o cuando se produce una fusión o escisión, además de surgir todos los efectos fiscales analizados, se están asumiendo diferentes responsabilidades tributarias.

A continuación se analizarán brevemente las responsabilidades fiscales presentes en cada uno de las formas de combinación mencionadas.

3.6.1.1 Compraventa del establecimiento comercial

La transferencia del establecimiento comercial se instrumenta a través de un contrato entre las partes y mediante el procedimiento de promesa de compraventa del establecimiento comercial.

Este último mecanismo ofrece ventajas, dado que si el comprador sigue dicho procedimiento, no asume responsabilidades fiscales anteriores a la fecha de adquisición.

Cabe aclarar que no es de interés para la investigación desarrollar los procedimientos formales a seguir en la transferencia del establecimiento comercial pero sí exponer

que los mismos se encuentran establecidos en las siguientes leyes: i) la Ley N° 2.904 de 20/09/1904, que refiere a la publicación, llamado a acreedores y las responsabilidades por la venta del establecimiento, y ii) la Ley N° 14.433 de 23/09/1975, que regula la promesa de venta del establecimiento comercial y la forma en que queda conformada.

De lo contrario si el comprador no sigue el procedimiento de la promesa de compraventa del establecimiento comercial es solidariamente responsable respecto a las obligaciones tributarias de la empresa adquirida.

A estos efectos el artículo 22 del Código Tributario establece;

“Artículo 22.- (Solidaridad de los sucesores).- Los adquirentes de casas de comercio y demás sucesores en el activo y pasivo de empresas en general, serán solidariamente responsables de las obligaciones tributarias de sus antecesores; esta responsabilidad se limita al valor de los bienes que se reciban, salvo que los sucesores hubieren actuado con dolo. La responsabilidad cesará al año a partir de la fecha en que la oficina recaudadora tuvo conocimiento de la transferencia.”

Por lo tanto, si el comprador no actúa con dolo entonces la responsabilidad se limita al valor de los bienes adquiridos y finaliza al año desde que la DGI tenga conocimiento de la operación. En cambio si hay dolo del comprador entonces la responsabilidad es ilimitada.

3.6.1.2 Compra de acciones

La compra de acciones o cuotas de interés, como bien se analizó en párrafos precedentes, se trata de una operación entre los socios o accionistas de las sociedades intervinientes, no existiendo transferencia del establecimiento comercial.

En virtud de esto, no existe empresa sucesora y por ende no es aplicable el artículo 22 de Código Tributario. La empresa adquirida continua siendo responsable de las deudas tributarias generadas antes de la compra de acciones, pues se trata, en definitiva, de la misma empresa.

3.6.1.3 Fusión y escisión

En el caso de la fusión o escisión, a diferencia de lo visto para la enajenación del establecimiento comercial, no existe un procedimiento que exonere de las responsabilidades fiscales a las empresas intervinientes.

Por lo tanto, las empresas, en el caso de fusión, que se crean o subsisten y en el caso de la escisión, la escindida y la escidente, son solidariamente responsables por las deudas tributarias anteriores a las operaciones.

3.6.2 Pérdidas fiscales de ejercicios anteriores

De acuerdo al criterio de la Administración, del TCA y de la doctrina minoritaria el adquirente en la operación de fusión o escisión, no puede beneficiarse de las pérdidas fiscales acumuladas que pudiera tener la empresa adquirida, dado que sería un derecho exclusivo del sujeto pasivo contribuyente y no de la empresa sucesora.

Esta opinión fue dada por la Administración a través de la ya mencionada Consulta N° 3073;

“Esta Comisión, no comparte dicho criterio, ni los fundamentos que lo sustentan, por entender que de acuerdo con la definición dada por el artículo 5° del Título 4 del Texto Ordenado 1987, la atribución del hecho generador debe realizarse al titular de la unidad productiva (empresa), y no a ésta. En tal virtud, el arrastre de pérdidas es derecho exclusivo del sujeto pasivo contribuyente en cuya cabeza se genera, lo mismo que el impuesto, y no de quien le sucede, porque éste es otro contribuyente.”

Esta es la posición adoptada por la Administración y tiene sustento en la jurisprudencia a través de la Sentencia 1.270/93 del TCA;

“En conclusión, compartiendo los términos en que se ha pronunciado la Administración demandada, la atribución del hecho generador debe realizarse al titular de la unidad productiva (empresa) y no a" ésta (T.O. 1987, Título 4, artículos 2° y 5°) y, por su mérito, el arrastre de pérdidas es derecho exclusivo del sujeto pasivo contribuyente en cuya cabeza se genera y no de quien le sucede con la desaparición de aquél siendo, por tanto, un beneficio intransmisible. Por ello, compartiendo los términos en que la Administración evacuara la Consulta vinculante N° 3073 de 8.V.1991 (AA. "A", fs. 22/vta.) y apartándose de lo aconsejado por el Señor Procurador del Estado en lo Contencioso Administrativo, el Tribunal “

En lo que respecta a la venta del establecimiento comercial, no existe pronunciamiento de la Administración de cómo tratar las pérdidas fiscales.

Dado que la venta del establecimiento comercial tiene el mismo tratamiento fiscal que las fusiones y escisiones (según lo analizado en numerales anteriores) el Fisco

asimila el mismo tratamiento para las pérdidas, es decir que tampoco se pueden transferir las pérdidas fiscales de la empresa que vende.

Sin embargo, la doctrina mayoritaria no está de acuerdo con la posición que adopta la Administración para ambas modalidades de combinación.

En el caso de la fusión la doctrina sostiene que en este negocio estamos ante una transmisión a título universal que abarca todos los bienes, derechos u obligaciones, con lo cual no sería necesario que existiera una norma que autorizara a transferir los derechos y obligaciones fiscales.

A su vez se argumenta que cambia el sujeto de imputación, permaneciendo sin variación el contenido de los derechos y obligaciones correspondientes, por lo tanto sigue existiendo el derecho, que integra el patrimonio transferido, a deducir pérdidas fiscales de ejercicios anteriores.

Asimismo, en el caso de la compraventa del establecimiento comercial el dueño o la sociedad titular de una empresa son simplemente los sujetos pasivos del impuesto a la renta.

Esto no significa que sean titulares de los resultados fiscales, el sujeto pasivo puede ser titular de derechos u obligaciones, en cambio los resultados fiscales no constituyen derechos u obligaciones sino la base de imposición del impuesto.

Adicionalmente a lo anterior se podría preguntar qué sucede cuando se da la enajenación parcial de un establecimiento comercial, es decir que se vende una parte del negocio. Por ejemplo en una empresa que vende equipos y a su vez presta el servicio de mantenimiento de los mismos.

Si se enajena solo la línea de negocio de mantenimiento, que pasaría con las pérdidas fiscales que en buena medida fueron generadas también por esta línea de negocios.

Una forma posible desglosar, podría ser repartiendo las pérdidas en función del valor de los inventarios y las cuentas por cobrar entre las dos líneas de negocio.

No obstante y sin perjuicio de lo anterior, se destaca que una condición esencial para que las pérdidas fiscales puedan trasladarse a las sociedades absorbentes, es la continuación del giro de las empresas involucradas.

Con lo cual no habría argumento válido para deducir pérdidas en empresas que serán liquidadas posteriormente o que el único propósito fuera reducir el impuesto sin que existiera un propósito de negocio.

3.6.3 Comisión de Aplicación de la Ley de Inversiones (COMAP)

La COMAP depende del Ministerio de Economía y se trata de una comisión de apoyo de aplicación de la mencionada Ley de Inversiones N° 16.906.

Emite Circulares con aspectos importantes a tener en cuenta por las empresas que hagan uso de los beneficios que otorgue la ley.

En lo que respecta a esta investigación, se encuentra la Circular N° 07/2010 del 31/08/2010 donde se aclaran algunos aspectos importantes en lo que tiene que ver a fusiones y escisiones.

Precisamente se aclara que en el caso de fusiones por creación, donde alguna de las empresas intervinientes haya obtenido la declaratoria promocional prevista en la Ley

N° 16.906, los beneficios otorgados a la empresa disuelta no podrán ser utilizados por la nueva sociedad creada.

En el caso de la fusión por incorporación la Circular distingue dos situaciones;

“a) Una empresa A obtiene la declaratoria promocional y luego es absorbida por otra B, donde ésta última no puede beneficiarse de la promoción otorgada a la firma A dado que se trata de otro contribuyente.

b) Una empresa A obtiene la declaratoria promocional y luego absorbe otra B. En este caso, los indicadores que aporte B al momento de la fusión no se tomarán en cuenta como incrementales para determinar el cumplimiento de los objetivos que ameritaron el otorgamiento de los beneficios fiscales a la empresa A.”

Asimismo, en lo que respecta a las escisiones también distingue dos situaciones;

“a) Una empresa A obtiene para un proyecto de inversión la declaratoria promocional, luego de lo cual escinde los bienes promovidos a otra empresa B. Este caso es asimilado a la enajenación de bienes que fueron objeto de beneficios fiscales por lo cual se aplicará lo dispuesto en el punto 15 de los "Criterios Básicos Generales de Funcionamiento de la COMAP".

“b) Una empresa A obtiene para un proyecto de inversión la declaratoria promocional, luego de lo cual escinde a otra empresa B el giro habitual permaneciendo en A los bienes promovidos. En este caso la empresa A deberá cumplir con los indicadores comprometidos en el proyecto promovido en las mismas condiciones de la presentación original.”

En todos los casos la Circular aclara que se deberá comunicar a la COMAP cuando se ejecuten estos actos.

Por lo tanto, como se observa existen restricciones para el uso del beneficio de declaratoria promocional cuando la empresa que lo obtuvo decide fusionarse o escindirse con otra.

CAPÍTULO 4. CONCLUSIONES

Tal como fuera mencionado, el objetivo del presente trabajo fue realizar un análisis del tratamiento contable y fiscal de las Combinaciones de Negocios.

En lo que hace al tratamiento contable, es bueno recordar que en el Uruguay a través de la emisión del Decreto 266/007, se estableció como normas contables adecuadas de aplicación obligatorias las NIIF emitidas hasta ese momento traducidas al español y publicadas en la página web de la Auditoría Interna de la Nación. Dichas normas son de aplicación obligatorias para los ejercicios iniciados a partir del 1° de enero de 2009.

En lo que tiene que ver con el tratamiento de las Combinaciones de Negocios, la NIIF 3 revisada en marzo de 2004 es la norma contable vigente a estos efectos en el Uruguay. Aunque vale aclarar que dicha NIIF ha sido objeto de revisión nuevamente en enero de 2008 (fecha posterior a la emisión del mencionado decreto), siendo esta la última versión de la norma, y la que se encuentra vigente internacionalmente.

En virtud de lo anterior, la presente investigación fue realizada en base a la normativa local vigente en Uruguay (NIIF 3 revisada en marzo 2004), siendo el objetivo de dicha norma especificar la información financiera a revelar por una entidad cuando lleve a cabo una Combinación de Negocios, detallando que las mismas se contabilizarán aplicando el método de adquisición.

Una Combinación de Negocios consiste en reunir empresas separadas en una sola entidad que emite información financiera, independientemente de la forma legal que adopte.

Asimismo, el resultado de casi todas las Combinaciones de Negocios es que una entidad, la adquirente, obtenga el control de uno o más negocios distintos, las entidades adquiridas.

En este sentido, fue definido el concepto de control y adquisición y se observó que la norma deja abierta la opción, de que no todas las Combinaciones de Negocios necesariamente implican la obtención del control.

Es decir, la norma da un alcance más amplio, con el objetivo de abarcar a aquellas combinaciones que no tienen como resultado el ejercicio de control por parte de algunas de las entidades involucradas.

Este es el caso de las “Fusiones Verdaderas” que finalmente se encuentran alcanzadas por la definición de combinación que brinda la norma.

A su vez, se excluyen del alcance de la norma, las Combinaciones de Negocios en las que se combinan empresas separadas para constituir un negocio conjunto (Joint Venture), las combinaciones de empresas bajo control común, la combinación de empresas de carácter mutualista y las combinaciones en las que entidades separadas se combinan por medio de un contrato para constituir únicamente una entidad que informa, pero sin obtener ninguna participación en la propiedad.

Existen diversas formas que pueden adoptar las combinaciones como ser: adquisición de activos netos mediante la compra del establecimiento comercial, adquisición de activos netos previa compra de acciones, creación de una tercera entidad, compra del paquete accionario o de la totalidad de las participaciones sociales de otra entidad y un caso particular como es el de las adquisiciones inversas.

Desde el punto de vista contable podría dividirse el análisis en dos partes. Por un lado la contabilización de la compra de activos netos de otra entidad, y por otro la compra de acciones.

Para el caso de la compra de activos netos las Combinaciones de Negocios se contabilizarán bajo el método de adquisición.

El mismo consta de las siguientes tres etapas; identificación de la entidad adquirente, medición del costo de la Combinación de Negocios y distribución, en la fecha de adquisición, de dicho costo entre los activos adquiridos y los pasivos y pasivos contingentes asumidos.

A la hora de la identificación de la entidad adquirente (aquella entidad que obtiene el control sobre las demás entidades que participan en la combinación), muchas veces no es clara la configuración del elemento control por parte de alguna de las entidades involucradas en la combinación, por ende la norma establece guías para facilitar tal análisis y poder resolver dicha problemática.

Asimismo, la medición del costo de la combinación consiste en la suma de los valores razonables en la fecha de intercambio, de los activos entregados, los instrumentos de patrimonio emitidos por la adquirente a cambio del control de la entidad adquirida, más cualquier costo directamente atribuible a la Combinación de Negocios.

En este sentido, la norma también detalla pautas a tener en cuenta para la determinación de los valores razonables de los elementos que integran dicho costo.

Una vez determinado el costo de la combinación se debe proceder a distribuirlo entre los activos y pasivos de la entidad adquirida, transferidos en la operación.

Primero habrá que determinar los activos y pasivos a ser reconocidos por parte de la entidad adquiriente. Para ello será necesario que los mismos cumplan con las condiciones que establece la norma, las cuales se encuentran alineadas con los criterios de reconocimiento de activos y pasivos que establece el Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de Estados Financieros.

Posteriormente será necesario evaluar los criterios de medición de dichos activos y pasivos, que finalmente, tal cual lo establece la norma, se medirán al valor razonable o justo de cada uno.

Por último, luego de haber reconocido y medido los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables, se deberá comparar el costo de la combinación con la sumatoria de los valores razonables netos de los mismos, surgiendo por diferencia un valor, que dependiendo si es positivo o negativo, se reconocerá como un activo o una ganancia respectivamente.

En caso de ser positiva dicha diferencia, surge el activo valor llave, que es un valor intangible, que “no se ve”, que cambiará continuamente en función de los cambios externos e internos a la empresa, pero que evidentemente existe, y se materializa cuando una empresa compra a otra empresa y paga por ella una cantidad superior al valor razonable de los activos y pasivos identificables adquiridos.

Es decir, esa diferencia positiva corresponde al sobreprecio que se paga para adquirir un negocio, que refleja la potencialidad del mismo de producir resultados por encima de lo que puedan ser considerados como normales y deberá ser reconocida como un activo por la entidad adquiriente en la fecha de adquisición.

Sin perjuicio de lo anterior, es preciso considerar que la forma de cálculo residual del valor llave, lleva a que activos, pasivos o pasivos contingentes que no se puedan reconocer o identificar separadamente del resto, queden englobados dentro del mismo.

Este efecto, no significa que el adquirente haya tenido la intención de pagar más para obtener beneficios económicos futuros, dado que surge por otros motivos que no responden a la verdadera intención del adquirente, sino que se trata de la mecánica contable de distribución del costo de la combinación, donde el valor llave surge por diferencia.

Cuando la diferencia es negativa, se genera lo que se denomina el exceso de la participación de la entidad adquirente en el valor razonable neto de los activos, pasivo y pasivos contingentes sobre el costo de la entidad adquirida, este no es otro que el caso inverso a la plusvalía comprada.

Esta diferencia equivaldría a decir que el adquirente “paga menos” que los valores razonables de los activos, pasivos y pasivos contingentes adquiridos.

Existen diversas razones por las cuales se da esta situación, una de ellas podría ser que los beneficios económicos futuros esperados, sean menores que los valores razonables de los activos, pasivo y pasivos contingentes adquiridos; en este caso el adquirente ya podrá tener expectativas de pérdidas futuras, o también a causa de la mejor capacidad negociadora del adquirente frente al adquirido que conlleva a una compra barata.

El exceso será reconocido como una ganancia en el estado de resultados, pero antes de ello, la NIIF 3 especifica que se deberá reconsiderar y reevaluar el proceso de

reconocimiento y medición de todos los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables.

De esta forma se podrá establecer con certeza que la diferencia efectivamente corresponde a la presencia de una llave negativa y no a la ocurrencia de errores de cálculo a la hora de determinación de la misma.

Las Combinaciones de Negocios también podrán realizarse por etapas. Para ello, en cada transacción que se realice, el adquirente tratará en forma separada la información referente al costo y valor razonable que exista en cada fecha de intercambio, reconociendo en cada caso la plusvalía asociada correspondiente.

En caso de que entre una etapa y otra cambien los valores razonables de los activos, pasivos y pasivos contingentes, deberá realizarse un ajuste de los mismos, que se tratará como una revaluación, y se contabilizará como tal.

Por su parte, el costo total de la combinación realizada por etapas, no será otro que la suma de los costos de las transacciones individuales, y la plusvalía la suma de las plusvalías reconocidas en cada transacción.

Cuando la Combinación de Negocios se realiza mediante la compra de acciones, además de considerar lo que establece la NIIF 3 habrá que remitirse a la NIC 27 Estados Financieros Consolidados y Separados.

Esta norma detalla cuando una Matriz y su subsidiaria deben presentar Estados Financieros Consolidados o Separados.

Para el caso de los Estados Financieros Consolidados habrá que remitirse a la NIIF 3 y aplicar el método de adquisición.

A su vez, vale la pena mencionar cuando la Matriz no posee el 100% de las acciones de la subsidiaria, surgen los denominados “intereses minoritarios” (porción de las acciones de la subsidiaria que pertenecen a otros accionistas), en cuyo caso deberá contabilizar esta partida dentro del patrimonio neto del balance consolidado, pero separado de la partida de patrimonio neto correspondiente a los accionistas de la controladora.

En el caso de los Estados Contables Separados, la matriz contabilizará su participación como una inversión en una subsidiaria, y dependiendo de si la misma es o no mantenida para la venta cambiará su forma de contabilización.

Si es mantenida para la venta se valorará la inversión a su valor razonable menos los costos de ventas correspondientes.

En cambio, si no es mantenida para la venta se contabilizará eligiendo cualquiera de las siguientes alternativas: costo o valor justo.

Es decir este caso se deja a criterio de la entidad la decisión de optar por la opción que considere más conveniente.

Es importante destacar que en Uruguay está vigente el Decreto 538/009 que establece, que las inversiones en entidades controladas, en entidades controladas de forma conjunta y en entidades bajo influencia significativa se deben contabilizar bajo la aplicación del método de la participación en los estados contables individuales.

En virtud de que la NIIF 3 revisada en 2004 ha sido objeto de revisión nuevamente en el año 2008, se ha analizado los principales cambios que se produjeron en esta última versión.

Estos cambios se corresponden principalmente al alcance de la norma, que se extiende a las entidades de carácter mutualista y aquellas que mediante un contrato, entidades o negocios separados se combinan para constituir únicamente una entidad que informa, pero sin obtener ninguna participación en la propiedad.

También la nueva norma pone más énfasis en el control que tiene que existir sobre los otros negocios para que se pueda identificar una Combinación de Negocios e incluye expresamente en su definición a las fusiones verdaderas.

Otro cambio importante se da en la determinación del valor llave.

A la forma de cálculo prevista en el norma anterior (costo menos valores razonables de los activos netos reconocidos) se le suma al costo, el importe de cualquier interés minoritario, el valor razonable en la fecha de adquisición de cualquier participación previamente mantenida en la entidad adquirida y se le deduce los valores razonables netos en la fecha de adquisición de activos adquiridos y pasivos asumidos que sean identificables.

En lo que respecta a la parte fiscal, en la presente investigación se pretende exponer un análisis pormenorizado del tratamiento fiscal, en base a las normas vigentes en el Uruguay, de las siguientes modalidades de combinación: adquisición de activos netos (compraventa establecimiento comercial), compra de acciones y fusiones y escisiones.

En este sentido vale la pena destacar que no existe dentro del sistema tributario uruguayo normas que regulen particularmente este tema y que den una definición de estos conceptos, sino que existen normas aisladas fundamentalmente en materia del

impuesto a la renta, en donde se hace referencia a la gravabilidad de la venta del establecimiento comercial y a la valuación de bienes y el valor llave.

Particularmente se analizó el tratamiento en lo que tiene que ver a los siguientes cuatro impuestos; el impuesto a la renta (IRAE, IRPF e IRNR), el impuesto al patrimonio, el impuesto al valor agregado y el impuesto a la transferencia de bienes inmuebles, dado que en los mismos es donde se dan las consecuencias más importantes.

En lo que tiene que ver con la compra del establecimiento comercial vale la pena mencionar que existen dos leyes que regulan la enajenación y la promesa de enajenación del establecimiento comercial, la Ley N°2.904 de 26/09/1904 y la Ley 14.433 de 30/09/1975, pero ninguna define lo que se entiende por establecimiento comercial.

La doctrina se ha encargado de definir este concepto como una universalidad que reúne bienes de distinta índole (corporales, incorporables, consumibles, fijos, etc.) que conservan su naturaleza jurídica, destinados a desarrollar una determinada actividad en forma organizada.

La Administración fiscal, así como parte de la doctrina, lo ha tratado como un conjunto heterogéneo de bienes, siendo éste el criterio que se aplica en la práctica a la hora de determinar los resultados e impuestos aplicados a la operación de transferencia del mismo.

La venta del establecimiento comercial se encuentra gravada por IRAE ya que el propio Título 4 de IRAE, incluye dentro de la renta bruta al resultado por la enajenación de establecimientos o casas de comercio.

Por lo tanto la empresa enajenante computará para su liquidación de impuesto a la renta el 25% de la diferencia entre el precio y el valor fiscal de los bienes transferidos.

Hay que tener presente que el precio debe ser fijado razonablemente sin ánimo de disminuir la renta computable, ya que de lo contrario la Administración podría cuestionarlo.

En lo que tiene que ver a los valores fiscales de los bienes transferidos, existen normas de valuación y de ajustes en materia de IRAE que hacen que muchas veces esos valores difieran de su valor contable y por consiguiente se tengan que ajustar.

Por otra parte, la empresa adquiriente del establecimiento comercial, tal cual lo establece la norma de IRAE, deberá mantener los mismos valores fiscales que tenían los bienes en la empresa vendedora a la fecha de la transferencia.

Es decir, imposibilita al adquiriente a valorar los bienes por el valor que efectivamente pagó por los mismos.

Adicionalmente se dispone que la entidad adquiriente también deba mantener los regímenes de amortización de los activos de la antecesora, con lo cual no le permite adecuar los plazos de amortización conforme a sus criterios.

Asimismo, de la diferencia entre el precio pagado por el comprador y el valor fiscal de los bienes adquiridos surge el valor llave.

Como se observa, el esquema de determinación del valor llave para el tratamiento fiscal no difiere con el comentado en párrafos precedentes para el tratamiento contable, pero la diferencia radica en que los bienes transferidos están valuados a sus valores fiscales que posiblemente difieran de su valor contable. Con lo cual el valor llave fiscal probablemente sea distinto al contable.

Este valor llave, si el adquirente continua con el negocio, se mantendrá en el activo indefinidamente, ya que no se podrá amortizar, característica que se alinea con el tratamiento contable visto en párrafos precedentes.

Sin perjuicio de lo anterior, puede suceder que el adquirente realice el negocio en condiciones ventajosas y pague un precio inferior al valor de los bienes transferidos.

Esa diferencia constituye una pérdida para el vendedor pero un resultado positivo para el comprador, esto es lo que se denomina valor llave negativo.

El criterio de la Administración en el pasado era que esa diferencia era una rectificación al monto del capital. Pero posteriormente, a través de la Consulta N° 4599, con fecha de publicación 1/03/2007, el Fisco cambió su posición estableciendo que constituye para el comprador una ganancia gravada por IRAE.

En primera instancia se podría concluir que el cambio de criterio se debió a que se pretendió estar alineado con el tratamiento contable, pero comparando la fecha donde se produjo el cambio de posición (año 2007) con el año de revisión de la norma contable donde se adoptó este criterio (año 1998), queda en evidencia que se trató de un cambio de criterio, dado que pasaron muchos años para que la Administración adopte esta posición.

Parte de la doctrina no está a favor de la fórmula de cálculo del valor llave considerando que la misma genera distorsiones.

En primer lugar porque los bienes que se transfieren no están valuados a su valor de mercado (valor que en situaciones normales se hubiera pagado por los mismos) y esto genera que se vea constituido por dos componentes un valor llave económico y una renta correspondiente a la transferencia de los bienes.

En segundo lugar se genera una doble imposición a la renta ya que se impide al comprador amortizar dicho activo.

En lo que tiene que ver con el IVA, la venta del establecimiento comercial como tal no se encuentra regulada en el IVA, dado que no hay normas en materia de este impuesto que refieran a enajenación de “elementos” en particular.

Sin embargo, al tratarse de una circulación de bienes a título oneroso, dicha operación se encuentra gravada por el impuesto.

La Administración trata a esta operación como una venta que implica la transferencia de determinados bienes individualmente considerados a su costo fiscal y se le aplica la tasa correspondiente a cada uno de ellos.

A su vez, a la diferencia entre el precio de venta y el costo fiscal de los bienes transferidos (valor llave) se le aplica la tasa básica del impuesto

También en el IVA se generan distorsiones por la forma de cálculo del valor llave.

La consecuencia mayor es una sobrevaluación del IVA ventas, dado que el valor llave está gravado a tasa básica y pueden haber casos de bienes que al transferirse estén exentos o que se graven a la tasa mínima.

Para el impuesto al patrimonio el valor llave mencionado, permanecerá indefinidamente (siempre y cuando se continúe con el negocio que se adquirió) en el patrimonio del adquirente ya que no se podrá amortizar, tributando a la tasa del 1.5% sobre su valor todos los años.

Por otra parte, de la negociación entre el comprador y vendedor puede surgir que el adquirente difiera el pago correspondiente a la compra del establecimiento, es decir, que asuma un pasivo a cancelar en un determinado plazo. Este pasivo será deducible a los efectos del cálculo de este impuesto.

Asimismo, si dentro de la transferencia de bienes se encuentra un inmueble, se deberá tributar el Impuesto a las Transmisiones Patrimoniales (ITP) al momento de la enajenación del mismo. La tasa del impuesto es del 4%, y se divide en partes iguales (2%) entre el enajenante y el adquirente.

Respecto a la enajenación parcial tampoco existe una definición legal de este concepto.

Sin embargo, para determinar cuándo se está en presencia de la enajenación parcial del establecimiento comercial basta con remitirse a lo mencionado en la definición del concepto de enajenación total, con particularidad en este caso de que el vendedor no se desprende de la totalidad de los activos netos de la empresa sino de una parte.

La enajenación parcial también se encuentra gravada por IRAE. Con lo cual, todas las apreciaciones mencionadas para la enajenación total, son aplicables a este caso.

Por otra parte, en lo que tiene que ver con otra de las modalidades de combinación mencionadas, como es la compra de acciones, cuotas o partes de interés, la presente investigación diferencia el tratamiento según se trate de empresas locales, personas físicas residentes y entidades o personas físicas del exterior.

El resultado por venta de acciones constituye para la empresa enajenante una renta computable para el IRAE según lo establece el literal M) del artículo 52 del Título 4.

La renta gravada se determina como la diferencia entre el precio de venta y el costo fiscal de las acciones o participaciones.

Respecto a las acciones, las mismas se valúan a opción del contribuyente: a la cotización que tengan a la fecha de cierre de ejercicio, por su costo actualizado por IPPN (siempre que no cotizaran), o al valor patrimonial proporcional fiscal de acuerdo a normas del Impuesto al Patrimonio.

El resto de las participaciones se deben valorar al valor patrimonial proporcional fiscal, de acuerdo a normas del Impuesto al Patrimonio.

Sin perjuicio de lo anterior, existen discrepancias por parte de la doctrina con la posición de la Administración respecto a gravar el resultado de la venta de las acciones, por considerar que también constituye una variación patrimonial derivada de la tenencia de participaciones de capital, las cuales están exoneradas específicamente por la norma.

La posición de la doctrina tiene sustento en la jurisprudencia, ya que el TCA a través de la Sentencia 667/2009 de 24/11/2009 falló a favor de un contribuyente considerando que el resultado por venta de las acciones constituye un resultado por tenencia y por ende también debería estar exento.

En lo que respecta al IVA, la venta de acciones u otras participaciones constituye una circulación de bienes de carácter onerosa, donde se transfiere el derecho de propiedad sobre dichas participaciones al comprador.

Por la tanto en principio estaría gravado por IVA. Sin embargo la propia norma exonera la enajenación de acciones y otras participaciones.

La empresa que adquiera participaciones deberá valorar las mismas, a los efectos de la liquidación del IP, según normas de IRAE.

Sin embargo el inciso 1) del artículo 22 del Título 14 de IP, establece como no computables las participaciones en el patrimonio de otras sociedades contribuyentes de IRAE.

Es decir, por un lado la norma determina las formas de valuación de las participaciones y por otro lado las excluye para la determinación del patrimonio fiscal gravado por IP.

Esto no opera como una exoneración efectiva, ya que estos activos absorben pasivo en la determinación del patrimonio fiscal y por ende pueden llegar a tener (según si hay pasivo suficiente para absorber o no) un efecto neutro en el cálculo del IP.

Para el caso de una persona física residente la venta de participaciones se encuentra comprendida dentro de la categoría de rentas de capital en el IRPF.

Se trata de una renta derivada de un incremento patrimonial, más precisamente es una renta originada por la transmisión patrimonial de un bien mueble.

Para determinar la renta computable el artículo 22 del Título 7 de IRPF establece el mismo procedimiento que para la enajenación de inmuebles.

Este no es otro que la diferencia entre el precio y el costo fiscal actualizado (por UI o por IPC) siempre y cuando se pueda probar fehacientemente el valor fiscal de los bienes transferidos, en este caso el valor fiscal de las acciones.

Si ello no fuera posible, la renta computable originada en estas operaciones resultará de aplicar el 20% (veinte por ciento) al precio de enajenación.

No obstante, el artículo 29 del Decreto 148/007 reglamentario de IRPF establece que para el caso de las acciones la renta computable se deberá calcular directamente sobre el 20% del precio, con lo cual, existe una inconsistencia entre lo que establece la ley y lo que reglamentó el decreto.

Si perjuicio de lo anterior, existe una exoneración específica para la enajenación de acciones y demás participaciones emitidos por contribuyentes de IRAE y otras entidades exoneradas, cuando dicho títulos sean al portador.

Esto es así dado las características de estos títulos (se emiten en forma innominada y se transfieren por su simple entrega física), se le hace prácticamente imposible

fiscalizar a la Administración la enajenación de los mismos, por lo tanto a modo de simplificación se estableció la exoneración.

A su vez, si el enajenante es una entidad o una persona física del exterior el resultado por venta de acciones u otras participaciones estaría alcanzado por IRNR.

Dado que las normas de IRNR hacen remisión a las normas de IRPF para este tipo de rentas, la venta de participaciones por parte de entidades o personas físicas no residentes tendrá el mismo tratamiento que para el IRPF.

Las fusiones y las escisiones constituyen otras de las modalidades que pueden emplear las empresas para combinarse y están definidos legalmente por la Ley N° 16.060 “Ley de Sociedades Comerciales”.

Este tipo de operaciones dio lugar a varios pronunciamientos por parte de la Administración respecto a si estas combinaciones estaban alcanzadas por IRIC (vigente en ese momento) e IVA.

En varias Consultas dicho organismo dejó claro su posición de que las fusiones (o escisiones) constituyen operaciones gravadas tanto por IRIC como por IVA.

Esta posición fue ratificada por el TCA a través de la Sentencia 1270/93 en la cual se concluye que la fusión configura el hecho generador del IRIC y del IVA.

En definitiva la Administración a través de la Consulta N° 3.437 de 19/08/1994, donde se consultó por parte de un contribuyente el procedimiento a seguir para el

caso de una fusión por absorción, lo que hace es asimilar este tipo de operación a la enajenación de establecimiento comercial.

Por lo tanto concluye que la misma genera renta para la sociedad absorbida, que se determina como la diferencia entre el precio y el valor fiscal de los bienes transferidos.

Sin perjuicio de lo anterior, la posición de la doctrina mayoritaria en Uruguay es que en las operaciones de escisión y fusión las repercusiones fiscales deberían analizarse en cabeza de socios o accionistas que reciben la compensación y no en cabeza de la sociedad que resulta disuelta en el momento de transmitir su patrimonio.

Por lo tanto, se debería analizar los efectos fiscales que tendrían en socios y accionistas.

Adicionalmente el Título 4 de IRAE en el Capítulo XI “Promoción y Protección de las Inversiones”, permite solicitar la exoneración de IRAE, IVA e ITP a las fusiones, escisiones y transformaciones que permitan expandir o fortalecer a la empresa solicitante.

Esto marca una diferencia importante con la enajenación del establecimiento comercial y reafirma la posición de la Administración de que este tipo de operaciones se encuentran alcanzadas por estos impuestos.

De lo contrario no sería coherente que se le otorgue una exoneración de IRAE e IVA a una operación que no está alcanzada por dichos impuestos.

En lo respecta a las responsabilidades fiscales, en la compraventa de establecimiento comercial si el comprador no sigue el procedimiento de la promesa de compraventa es solidariamente responsable respecto a las obligaciones tributarias de la empresa adquirida.

En cambio, en el caso de compra de acciones o cuotas de interés la adquirida continua siendo responsable de las deudas tributarias generadas antes de la compra de acciones, pues se trata, en definitiva, de la misma empresa.

En el caso de fusión, las empresas que se crean o subsisten y en el caso de la escisión, la escindida y la escidente, son solidariamente responsables por las deudas tributarias anteriores a las operaciones.

De acuerdo al criterio de la Administración, del TCA y de la doctrina minoritaria el adquirente en la operación de fusión o escisión, no puede beneficiarse de las pérdidas fiscales acumuladas que pudiera tener la empresa adquirida, dado que sería un derecho exclusivo del sujeto pasivo contribuyente y no de la empresa sucesora.

En lo que respecta a la venta del establecimiento comercial, no existe pronunciamiento de la Administración de cómo tratar las pérdidas fiscales.

Dado que la venta del establecimiento comercial tiene el mismo tratamiento fiscal que las fusiones y escisiones (según lo analizado en párrafos precedentes) el Fisco asimila el mismo tratamiento para las pérdidas, es decir que tampoco se pueden transferir las pérdidas fiscales de la empresa que vende.

Sin embargo, la doctrina mayoritaria no está de acuerdo con la posición que adopta la Administración para ambas modalidades de combinación.

A modo de resumen, se observa que en muchos casos las normas son claras respecto a las posiciones que se asumen en el tratamiento fiscal de las diferentes formas de combinaciones, pero en otras ocasiones dan lugar a diferentes interpretaciones.

Esto origina que la Administración se pronuncie en variadas oportunidades con el objetivo de dejar claros ciertos aspectos relevantes.

Muchas veces también se recurrió a la jurisprudencia para dirimir aspectos donde la norma deja grises. El resultado fue muchas veces a favor de la Administración y otras veces en contra.

A su vez, también hay una parte importante de la doctrina que considera que varios de los tratamientos fiscales mencionados en la presente investigación no son lo más acertados y no cuentan con los fundamentos necesarios.

BIBLIOGRAFÍA

ARCIA, Sebastián, MARQUES, Patricia. Tratamiento tributario de las adquisiciones de empresas. Revista Tributaria N° 188, setiembre – octubre 2005.

BORRAZÁS, V., MATTOS, M., TESTORELLI, M. Combinaciones de negocios. Monografía (Contador Público) Montevideo, Uruguay, UDELAR, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, 1998.

DELOITTE España, Combinaciones de negocios y cambios en las participaciones Guía de la NIIF 3 y la NIC 27 revisadas, 2009.

ERMOGLIO, Enrique. La enajenación de establecimiento comercial: aspectos contables e impositivos y diferencias entre los mismos. Revista Tributaria N° 189, noviembre – diciembre 2005.

FERRERE. Renta obtenida en la compra de empresas. Comentario Tributario N° 267, 11/07/2007.

GARCÍA, Alberto. Combinaciones de Negocios, Inversiones en Otras Empresas, edición Agosto 2010, Oficina de Apuntes del CECEA.

GOMEZ, F., GIMENEZ, S., MARTÍNEZ, C. Combinaciones de Negocios: Su Tratamiento Fiscal en el Mercosur. Monografía (Contador Público) Montevideo, Uruguay, UDELAR, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, 1999.

KPMG. Jurisprudencia – Valor llave- Enajenación de Establecimiento Comercial. Comentario Tributario N° 390, 1/07/2008.

METRE, Javier. Adquisiciones, fusiones y reorganizaciones empresariales. Revista Tributaria N° 215, marzo – abril 2010.

SIMON BRUNO, F., CERRUTTI AGUERREBERE, C. Combinaciones de Empresas en el ámbito del Mercosur. Monografía (Contador Público) Montevideo, Uruguay, UDELAR, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, 1999.

SUJANOV, Víctor. Tratamiento Impositivo de las Perdidas de las Empresas. Revista Tributaria N° 145, julio – agosto 1998.

Leyes y decretos consultados:

Ley N° 2.904 del 26 de setiembre 1904

Decreto Ley N° 14.433 del 30 de setiembre 1975

Ley N° 16.060 “Ley de Sociedades Comerciales” del 04 setiembre 1989

Ley N° 16.906 “Ley de Inversiones” del 07 de enero 1998

Decreto N° 266/007 del 31 de julio 2007

Decreto N° 538/009 del 30 de noviembre 2009

Títulos y Decretos reglamentarios:

Título 4 de IRAE del Texto Ordenado de 1996

Título 7 de IRPF del Texto Ordenado de 1996

Título 8 de IRNR del Texto Ordenado de 1996

Título 10 de IVA del Texto Ordenado de 1996

Título 14 de IP del Texto Ordenado de 1996

Título 19 de ITP del Texto Ordenado de 1996

Decreto N° 600/988 Reglamentario de IP del 18 de octubre 1988
Decreto N° 220/998 Reglamentario de IVA del 12 de agosto 1998
Decreto N° 252/998 Reglamentario de IVA del 16 de setiembre 1998
Decreto N° 148/007 Reglamentario de IRPF del 26 de abril 2007
Decreto N° 149/007 Reglamentario de IRNR del 26 de abril 2007
Decreto N° 150/007 Reglamentario de IRAE del 26 de abril 2007

Consultas DGI:

Consulta N° 3.073 del 10 de mayo 1991
Consulta N° 3.092 del 09 de diciembre 1993
Consulta N° 3.424 del 21 de junio 1994
Consulta N° 3.437 del 19 de agosto 1994
Consulta N° 3.753 del 14 de octubre 1997
Consulta N° 3.674 del 21 de julio 1998
Consulta N° 4.544 del 27 de enero 2006
Consulta N° 4.602 del 30 de junio 2006
Consulta N° 4.599 del 20 de marzo 2007
Consulta N° 4.794 del 31 de enero 2008

Sentencias TCA:

Sentencia N° 1.270 del 13 de diciembre 1993.
Sentencia N° 667 del 24 de noviembre 2009.

Normas Internacionales de Información Financiera Consultadas:

- NIC 22: Combinaciones de Negocios. 1993
- NIC 22: Combinaciones de Negocios. 1998
- NIC 18: Ingresos de Actividades Ordinarias. 1995
- NIC 12: Impuesto a las ganancias. 1998
- NIC 37: Provisiones, Activos Contingentes y Pasivos Contingentes. 1999
- NIC 38: Activos Intangibles. 2004
- NIC 39: Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición. 2004
- NIIF 3: Combinaciones de Negocios. 2004
- NIC 36: Deterioro del valor de los activos. 2004
- NIC 28: Contabilización de inversiones en asociadas. 2005
- NIC 8: Políticas Contables, Cambios en las Estimaciones contables y Errores. 2005
- NIC 31: Participaciones en Negocios Conjuntos. 2005
- NIC 27: Estados Financieros Consolidados y Separados. 2005
- NIC 32: Instrumentos financieros: Presentación. 2005
- NIIF 3: Combinaciones de Negocios. 2008

Páginas web consultadas:

<http://www.ain.gub.uy/>

<http://www.dgi.gub.uy/>

<http://www.deloitte.com/>

<http://www.consultax.com.uy/>

<http://www.derechocomercial.com.uy/>

<http://www.presidencia.gub.uy/>

<http://www.consultax.com.uy/>

<http://www.fca.gub.uy/>

<http://www.iasb.org/>

<http://www.rae.com.es/>

<http://www.ccee.com.uy/>

<http://eva.ccee.edu.uy/>